Los actos de habla en las discusiones argumentativas

FRANS H. VAN EEMEREN
ROB GROOTENDORST

COLECCIÓN PENSAMIENTO CONTEMPORÁNEO

LECTURA Y CULTURA
BIBLIOTECA
www.lecturasinegoismo.com

Los actos de habla en las discusiones argumentativas

Los actos de habla en las discusiones argumentativas / Franz H. Van Eemeren y Rob Grootendorst

Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales, 2013,
1ª ed. 480Pág.

Dewey : 401
Cutter : E26a
Colección: Pensamiento contemporáneo

Materias: Filosofía del lenguaje
Actos de habla

15.5 x 23 ISBN 978-956-314-248-8

CREATIVE COMMONS

LOS ACTOS DE HABLA EN LAS DISCUSIONES ARGUMENTATIVAS
FRANS H. VAN EEMEREN Y ROB GROOTENDORST

Título original: Speech Acts in Argumentative Discussions
Foris publications Holland

Primera edición: noviembre de 2013

© Frans van Eemeren, 1984
© Frans van Eemeren, 2013
© Ediciones Universidad Diego Portales, 2013
© Cristián Santibáñez Yáñez y Claudio Fuentes Bravo (del prólogo), 2013
© María Elena Molina, Cristián Santibáñez Yáñez y Claudio Fuentes Bravo (de la traducción), 2013

ISBN: 978-956-314-248-8

Universidad Diego Portales
Dirección de Publicaciones
Teléfono: (56 2) 26762000
Av. Manuel Rodríguez Sur 415
Santiago – Chile
www.ediciones.udp.cl

Diseño: TesisDG
Fotografía de portada: Suprematism (Supremus No. 58) © Kazimir Malevich, 1916
Impreso en Chile por Salesianos Impresores S.A.

Los actos de habla en las discusiones argumentativas

Un modelo teórico para el análisis de discusiones orientadas hacia la resolución de diferencias de opinión

Frans H. van Eemeren y Rob Grootendorst

COLECCIÓN PENSAMIENTO CONTEMPORÁNEO

EDICIONES
UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES

CONTENIDO

Prólogo a la versión en español,
Cristián Santibáñez Yáñez y Claudio Fuentes Bravo 11
1. Introducción 11
2. El lugar: La Escuela de Ámsterdam 12
3. ADA como inaugurador de la saga 14
4. De proyecciones y aplicaciones en el ámbito Iberoamericano 17
5. ¿Es todo materia de halago en la pragma-dialética? 22
Bibliografía 27

LOS ACTOS DE HABLA EN LAS DISCUSIONES ARGUMENTATIVAS
Un modelo teórico para el análisis de discusiones orientadas hacia la resolución de diferencias de opinión

CAPÍTULO I
LA RESOLUCIÓN DE DISPUTAS SOBRE OPINIONES EXPRESADAS
1.1. Los objetivos del libro 33
1.2. Externalización de la argumentación 40
1.3. Funcionalización de la argumentación 45
1.4. Socialización de la argumentación 49
1.5. Dialectificación de la argumentación 60

CAPÍTULO II
LA ARGUMENTACIÓN COMO ACTO ILOCUTIVO COMPLEJO
2.1. La teoría básica de los actos de habla 69
2.2. Aspectos comunicativos e interaccionales del lenguaje 77
2.3. Caracterización del acto de habla de la argumentación 87
2.4. Puntos de acuerdo y desacuerdo con perspectivas relacionadas 100
2.5. El acto ilocutivo complejo de la argumentación 107

CAPÍTULO III

LA ARGUMENTACIÓN Y EL ACTO PERLOCUTIVO DE CONVENCER

3.1. El acto perlocutivo de convencer 123
3.2. La relación entre ilocuciones y perlocuciones 130
3.3. Varios tipos de uso de las convenciones 143
3.4. La convencionalidad de la perlocución ilocutiva de convencer 152
3.5. Externalización del efecto perlocutivo de convencer 164

CAPÍTULO IV

LA ARGUMENTACIÓN EN DISCUSIONES SOBRE OPINIONES EXPRESADAS

4.1. El problema de analizar discusiones argumentativas 173
4.2. Discusiones únicas simples 178
4.2.1. Tipos estándares de disputas y discusiones argumentativas 178
4.2.2. La resolución de disputas únicas simples 184
4.3. La estructura de las discusiones únicas simples 190
4.3.1. Las etapas de la discusión 190
4.3.2. La estructura de la argumentación 195

CAPÍTULO V

LA DISTRIBUCIÓN DE LOS ACTOS DE HABLA EN LAS DISCUSIONES RACIONALES

5.1. Opiniones expresadas, argumentación y asertivos 207
5.2. Actos ilocutivos y la resolución de disputas 214
5.3. El rol de los actos de habla en las diferentes etapas de la discusión 226
5.4. El rol de los declarativos de uso 233
5.5. La interpretación de los actos de habla 239

CAPÍTULO VI

PREMISAS NO EXPRESADAS EN LAS DISCUSIONES RACIONALES

6.1. Premisas no expresadas y el principio cooperativo 251
6.2. Deficiencias en las aproximaciones teóricas actuales 260
6.2.1. La aproximación lógica estándar 260
6.2.2. La aproximación presuposicional 271
6.3. Premisas no expresadas como implicaturas conversacionales 276
6.4. Las condiciones de explicitación de las premisas no expresadas 285
6.5. La explicitación de premisas no expresadas 294

CAPÍTULO VII

UN CÓDIGO DE CONDUCTA PARA LOS ARGUMENTADORES RACIONALES

7.1. Una regla general para los actos de habla en las discusiones racionales 309
7.2. Reglas para la etapa de la confrontación....315
7.3. Reglas para la etapa de la apertura....324
7.4. Reglas para la etapa de la argumentación....332
7.5. Reglas para la etapa de la conclusión....352

CAPÍTULO VIII

FALACIAS Y CÓDIGO DE CONDUCTA PARA LOS ARGUMENTADORES RACIONALES

8.1. El tratamiento de las falacias en la literatura práctica....357
8.2. Premisas no expresadas y el análisis de las falacias....361
8.3. Varios tipos de violación del código de conducta....367
8.4. El código de conducta y el análisis de las falacias....377
8.5. Análisis de algunas falacias a modo de ejemplo....379

Bibliografía....387

Índice de nombres....395

Índice de temas....398

PRÓLOGO A LA VERSIÓN EN ESPAÑOL

Cristián Santibáñez Yáñez y Claudio Fuentes Bravo
Centro de Estudios de la Argumentación y el Razonamiento
Universidad Diego Portales

1. Introducción

Los actos de habla en las discusiones argumentativas. Un modelo teórico para el análisis de discusiones orientadas hacia la resolución de diferencias de opinión (en adelante ADA), es el título del primer libro de la así llamada Escuela de Ámsterdam en la teoría de la argumentación. Sólo este dato debiera bastar para despejar cualquier duda de la importancia de este texto a la luz del significado que ha cobrado a lo largo de los años esta escuela, la teoría pragma-dialéctica de la argumentación y sus principales creadores, Frans van Eemeren y Rob Grootendorst.

Publicado en 1984 en inglés, este texto es el primer paso, y decisivo probablemente, de un extenso camino recorrido respecto del que en esta introducción, obviamente, no podemos hacer total justicia. Por lo pronto, preguntarse cuáles son las coordenadas generales de la Escuela de Ámsterdam que dan las condiciones para la labor intelectual; seguidamente, preguntarse por el lugar exacto que ocupa este texto en la trayectoria de la teoría pragma-dialéctica; luego tratar de señalar cuán importante es el texto comparado con otros de los títulos principales de la Escuela de Ámsterdam; y por último, discutir algunos de los conceptos clave de este monográfico y la teoría pragma-dialéctica en general de forma crítica; discutir estas dimensiones vinculadas a este texto sin duda ayudaría a enmarcar en algo el alcance de la reflexión de los autores.

2. El lugar: La Escuela de Ámsterdam

La Escuela de Ámsterdam, liderada por Frans van Eemeren y el fallecido Rob Grootendorst, ha demostrado ser uno de los lugares de mayor producción y fomento de la reflexión contemporánea en torno a la teoría de la argumentación. Es sede de la aproximación normativa a la argumentación, a la que desde mediados de la década de 1970 sus creadores titularon como Pragma-dialéctica. Junto a sus líderes, Eveline Feteris, Bart Garssen, Peter Houtlosser (†, 2008), Bert Meuffels, Agnès van Rees, Francisca Snoeck Henkemans, entre otros, han publicado varios libros e impulsado desde 1986 una de las principales revistas en el área: *Argumentation*. No se debe olvidar que, también en 1986, se realizó en Ámsterdam la primera versión del congreso ISSA (*International Society for the Study of Argumentation*), que cada cuatro años reúne a la mayor cantidad de investigadores del área.

Aun cuando Frans van Eemeren se ha retirado de la vida académica formal, todavía anima e impulsa con fuerza el papel y trabajo de la Escuela de Ámsterdam en torno a las publicaciones en el área. La escuela de Ámsterdam se vincula principalmente con la editorial de la Universidad de Ámsterdam, con la editorial Springer y la editorial John Benjamin Publishing Company. Con la primera tiene algunos títulos como *Crucial Concepts in Argumentation* (2002), y volúmenes editados de jornadas (coloquios y seminarios); desde el año 1986, Springer se responsabiliza por la serie *Argumentation Library*, cuyo equipo editor está compuesto por van Eemeren, Bart Garssen, Erik Krabbe, Scott Jacobs, y John Woods, y bajo la cual se han publicado ya 22 títulos, y cuyos editores o autores son destacados académicos del campo; por su parte, con la John Benjamin Publishing Company el año 2005 inauguraron la serie *Controver-*

sies, donde se publican textos sobre retórica y argumentación, desde perspectivas como la filosofía, la retórica o la lingüística, para dar cuenta del fenómeno de la controversia, en particular en lo relativo con controversias discursivas científicas y sociales; como si esto fuera poco, recientemente en este año 2012, añaden una nueva revista al área: *Argumentation in Context*.

Se debe hacer notar que la Escuela de Ámsterdam ha sido capaz de reunir en torno a sí varias fuerzas intelectuales de los Países Bajos, que han contribuido al desarrollo de la teoría pragma-dialéctica de la argumentación. Un caso destacado, es lo realizado por Erik Krabbe, quien trabajó por años en el departamento de filosofía de la Universidad de Groningen, siendo citado profusamente por el vínculo que estableció entre lógica, diálogo argumentativo y estructuras compromisorias de los actos dialógicos. También en la Universidad de Groningen, Jan van Laar ha estado investigando las características y usos de la ambigüedad, y el uso estratégico de la negación o prohibición de avanzar un punto de vista cuando a éste se le atribuyen, también estratégicamente, consecuencias negativas.

En el año 2009, los cultores de la pragma-dialéctica, en particular van Eemeren y Garssen, asesoraron a colegas del Instituto de Argumentación, Lingüística y Semiótica de la Universidad de Lugano en la creación de un programa doctoral que, hasta la fecha, se dicta ininterrumpidamente, participando activamente en su desarrollo y mostrando, una vez más, cómo la Escuela de Ámsterdam ha extendido su modo de trabajo ayudando a iniciativas similares en el área. Por supuesto, Frans van Eemeren, el rostro más visible de esta escuela, ha participado como conferencista magistral en prácticamente todos los congresos del campo de estudio, participa de la mayoría de los comités científicos de las revistas del área, y ha guiado tesis como supervi-

sor directo o lector de los trabajos de estudiantes de distintas universidades europeas y norteamericanas. Al mismo tiempo, y no menor, es la práctica académica de esta escuela en realizar, aproximadamente dos veces al mes, lo que llaman Coloquios de Investigación, en los que participan estudiantes doctorales e invitados internacionales que presentan tópicos actuales de sus agendas de investigación, instancia en la que se genera una genuina discusión intelectual sin reservas críticas.

Ciertamente la lista de logros institucionales es más larga, pero claramente lo apuntado da un cuadro del contexto en que se desarrolla la labor académica de la teoría pragma-dialéctica, y cómo han extendido su presencia.

3. ADA como inaugurador de la saga

¿Hay un código de conducta argumentativo que los usuarios de un lenguaje natural utilizan cuando discuten en la vida cotidiana?, ¿están conscientes de que ellos pasan por diferentes etapas de discusión cuando debaten con amigos, colegas o familiares?, ¿es necesario que se preocupen por posibles movimientos falaces? Si estas preguntas tuvieran que responderse por sujetos inmersos en el flujo cotidiano, probablemente ninguna de ellas les haría sentido alguno. El alegato podría ser que no es claro qué significa "código de conducta argumentativo" para discutir críticamente, ni qué beneficio tendría hacer explícita la distinción de "diferentes etapas de una discusión"; como tampoco sería claro qué beneficios tendría (o cómo se podría) evitar, y estar en conocimiento de, falacias argumentativas.

Porque argumentar es de aquellas actividades humanas tan esenciales y automáticas, que observarla como un fenómeno normativo (dimensión contenida en las preguntas apuntadas)

es de difícil aceptación para el lego, de allí su perplejidad con la insinuación de la existencia de un código de conducta, de etapas en una discusión, o de movimientos no admisibles desde el punto de vista de resolver una diferencia de opinión de forma crítica. Pero precisamente este es uno de los logros de ADA, explicar de forma sistemática, y quizás por primera vez en el campo de estudios de la argumentación, cómo tal dimensión es connatural al fenómeno, extrayendo los insumos necesarios para tal explicación de la lógica, la dialéctica, la filosofía del lenguaje y la lingüística pragmática.

De la lógica, ADA recoge todos aquellos aspectos básicos que la historia de la lógica ha propuesto respecto del funcionamiento del razonamiento deductivo, inductivo y abductivo. No obstante, el texto avanza en una nueva idea que vincula la dimensión lógica con la dimensión dialógica de la práctica argumentativa: en el marco de esta actividad dialógica, y considerando el balance que debiera existir entre parámetros lógicos y pragmáticos, los usuarios deberían alcanzar un mínimo lógico en la presentación de sus puntos de vista, esto es, la completud de un argumento (en el caso de un condicional, el antecedente apropiadamente vinculado con su consecuente). De la dialéctica, sistematizan y enfatizan todos aquellos elementos referidos a la argumentación como actividad reglada, desde las formalidades apuntadas por los desarrollos en dialéctica antigua y escolástica, hasta la moderna. De la filosofía del lenguaje y los avances en lingüística pragmática, asumen los autores las coordenadas normativas que se han ido recogiendo del análisis de la práctica de los usuarios de un lenguaje natural en el que, obviamente desde la perspectiva de tal usuario, esas coordenadas normativas funcionan de forma implícita.

Entre estas herencias y desarrollos, ADA constituye la primera presentación sistemática de lo que se conocerá luego como pragma-dialéctica. En particular, el lector entiende los puntos de partida básicos del encuadre metodológico-analítico de la teoría, nociones tales como externalización, funcionalización, socialización y dialectización de la argumentación. A medida que se avanza en el texto, el lector también comprende por qué asumir la argumentación como un acto ilocutivo complejo es una perspectiva fructífera para apreciar la dimensión normativa de la argumentación de la mano del fenómeno convencional del lenguaje (véase capítulos 2 y 3). Del mismo modo, desde el momento en que los autores holandeses distinguen tipos de disputas, formas de resolución para esos tipos de disputas y tipos de distribución de los actos de habla en tales disputas (caps. 4 y 5), el estudioso de la argumentación adquiere una potente herramienta metodológica para analizar el discurso argumentativo, pero por sobre todo un marco conceptual a partir del cual el fenómeno argumentativo se analiza como un complejo reglado. A continuación, los creadores de la pragma-dialéctica detallan el funcionamiento de los materiales del argumento: las premisas, en particular las implícitas o no expresadas (cap. 6). Si en todos los capítulos precedentes los autores prepararon el contexto para introducir explícitamente la dimensión y forma específica para entender lo normativo de la argumentación, en los capítulos siguientes (7 y 8) los autores tratan de explicar cómo se debe acoplar la necesidad y noción de regla en la práctica argumentativa, ofreciendo la idea de un código de conducta que, valga señalarlo, se ha mantenido por los años con ciertos cambios y especificaciones. Ciertamente, la descripción de las falacias (cap. 8) en esta teoría ha ayudado a muchos analistas en explicar abusos con el lenguaje, algo no menor en nuestras culturas discursivas.

Cualquier investigador que ha estudiado la práctica argumentativa está al tanto del alcance analítico y metodológico de la teoría pragma-dialéctica, por lo que ir a sus bases sólo reforzaría su opinión positiva. Y al mismo tiempo, cualquier investigador que se inicie en este ámbito vería, a poco andar, la conveniencia de adoptar este ángulo para el análisis de la práctica discursiva y comunicativa en general. ADA es, como ya se sostuvo, el inicio de posteriores esfuerzos por detallar, profundizar, especificar y extender la teoría (véase bibliografía de esta introducción).

Pero no todo es materia de aceptación sin contrapeso; en la literatura contemporánea de la teoría de la argumentación hay voces críticas de gran envergadura que han hecho escuchar sus objeciones. Antes de bosquejar algunas de ellas, será interesante observar algunas proyecciones y usos que la teoría pragma-dialéctica, contenida seminalmente en ADA, ha tenido en el ámbito Iberoamericano.

4. De proyecciones y aplicaciones en el ámbito Iberoamericano

Con cierto retraso respecto de la academia anglosajona, la pragma-dialéctica hizo su aterrizaje en habla hispana cuando ya ADA era un manuscrito algo rudimentario respecto de publicaciones que agregaron mayores distinciones dentro de la teoría (en particular, van Eemeren y Grootendorst, 1992; van Eemeren, Grootendorst, Jacobs, Jackson, 1993). Pero desde que ocurrió, sus aplicaciones, usos y desarrollos en habla hispana han proliferado, utilizándose en los estudios del discurso, en el análisis de la comunicación política e institucional, en el análisis de falacias, pero también para efectos de diagnóstico de capacidades argumentativas.

Interesantemente, este último es el dominio de trabajo que ha ido creciendo en Latinoamérica, ya que vincula la preocupación por el fenómeno en sí, pero al mismo tiempo se le vincula a aspectos educativos para la intervención pedagógica. Aquí, la pragma-dialéctica se observa como una plataforma normativa a la que se puede referir con el objeto de tener un estándar a partir del cual medir si un individuo (estudiante de educación primaria, secundaria o universitaria) puede reconocer, por ejemplo, los puntos de vista de una discusión, los tipos de esquemas argumentativos utilizados y los movimientos falaces en que se incurren o podría incurrir. Ciertamente, la medición de los aspectos teóricos mencionados variará en énfasis, fórmula y orientación de hipótesis, de acuerdo con el tipo de prueba o test administrado.

En relación con el estudio en torno a los esquemas argumentativos, Jélvez Herrera (2008) procuró establecer los más frecuentes en los textos escritos producidos por un grupo de estudiantes pertenecientes a tercer año de enseñanza media en Chile. Un esfuerzo similar se encuentra en Hocevar (2008), al intentar determinar el grado de competencia argumentativa de alumnos del primer ciclo de la educación básica en Argentina. En una línea también convergente, Meza (2009) trabajó en torno a los aspectos dialécticos y retóricos que emergen en las interacciones argumentativas de estudiantes de tercer año de enseñanza media de dos establecimientos educacionales de la Región de Valparaíso, Chile, siguiendo en esto a la teoría pragma-dialéctica. De naturaleza análoga es, por ejemplo, el objetivo que trabajó Marinkovich (2000), al procurar establecer el perfil de la competencia de escolares chilenos en la producción del discurso escrito, en dos tipologías textuales. Utilizando explícitamente la noción de complejidad argumen-

tativa, Padilla y López (2011) describen el grado de la misma en estudiantes universitarios de humanidades en la ciudad de Tucumán, Argentina, concluyendo, entre otras cosas, que el 40% de los textos escritos por los estudiantes ni siquiera alcanza el grado mínimo de "argumentatividad" (que ellas midieron en función de si el hablante esgrimió argumentos que respaldaran el punto de vista emitido, teniendo como telón de fondo la noción de razones de la pragma-dialéctica).

Los usos y proyecciones del encuadre normativo de la pragma-dialéctica pueden combinarse con otros insumos teóricos. En particular, si el interés es, desde un punto de vista normativo, distinguir y analizar las condiciones y parámetros que permitirían la resolución crítica de una discusión o diferencia de opinión, estos parámetros se pueden obtener combinando el modelo pragma-dialéctico con el enfoque de los esquemas argumentativos (Walton, Reed y Macagno, 2008). El vínculo teórico arrojaría cinco dimensiones diferentes de competencias. Estas dimensiones, a su vez, comportan requisitos procedimentales, cognitivos y valorativos que bien utilizados por un hablante incrementarían su complejidad argumentativa. Estos requisitos se desglosan del siguiente modo:

1. El usuario del lenguaje debe ser capaz de declarar con claridad, eficacia y honestidad la existencia de una controversia o conflicto de opinión.
2. El usuario del lenguaje debe ser capaz de asumir un rol dialéctico y defender un punto de vista asociado por medio de esquemas argumentativos válidos con el objetivo fundamental de intentar resolver la disputa por medio de una discusión argumentativa basada en consensos procedimentales básicos.

3. El usuario del lenguaje debe ser capaz de profundizar cualitativamente, y/o incrementar cuantitativamente, la oferta, ante el oponente, de esquemas argumentativos válidos para defender el punto de vista asociado al rol dialéctico asumido.
4. El usuario del lenguaje debe ser capaz de establecer con claridad, eficacia y honestidad si la disputa ha sido o no resuelta, actuando en concordancia y retirando por tanto el punto de vista defendido en contra de las dudas, o retirando la duda que abrió la disputa.
5. El usuario del lenguaje debe ser capaz de identificar con eficacia las competencias pertinentes a cada fase de la resolución crítica de un conflicto de opinión y ponerlas en acción con estrategias o maniobras argumentativas pertinentes y eficaces.

De este modo, la complejidad argumentativa puede ser definida como la expresión de una serie de sub-competencias necesarias para la adecuación argumentativa y comunicativa, puestas de manifiesto por un conjunto de usuarios del lenguaje comprometidos en la resolución de una disputa. Un usuario del lenguaje argumentativamente complejo es aquel que en condiciones naturales (sin mediar factores externos a la situación de diálogo razonable como factores coercitivos que impidan su libre ejercicio) es capaz de resolver conflictos de opinión de manera crítica. Para resolver realmente una disputa, señala van Eemeren (2002: 55), "los puntos que están siendo disputados deben convertirse en el tema de una discusión crítica, cuyo propósito es lograr acuerdos acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de los puntos de vista en discusión, averiguando si pueden ser adecuadamente defendidos o no, por medio de la argumentación, de la duda o de la crítica."

Desde un punto de vista metodológico, algunas de estas competencias que reflejarían complejidad argumentativa pueden estudiarse y/o verificarse observando la práctica y producción argumentativa real de los sujetos (aplicando, por ejemplo, un *focus group* o pidiendo la respuesta escrita a ítems en una entrevista). Al estudiar los fenómenos argumentativos que contienen estas dimensiones, se podría no sólo dar cuenta de una ecología argumentativa específica, sino además aportar en la explicación del desarrollo de esta capacidad cognitiva, pero, por sobre todo, tendríamos insumos empíricos para coordinar diseños de intervención, complemento y apoyo al mejoramiento de la capacidad de argumentar en sujetos que están en etapas cruciales para pasar a formar parte de grupos y comunidades sociales activas.

Este aspecto social de la argumentación es fundamental, porque nos hace observar el énfasis acertado que tuvieron van Eemeren y Grootendorst hacia 1984, el cual nos permite apreciar con exactitud que la intuición de vincular la argumentación con (o portadora de) la intencionalidad individual se complementa con este ámbito colectivo. No es ocioso repetir que, en tanto actividad colectiva, la argumentación es una conducta verbal que se manifiesta en el intercambio crítico de puntos de vista entre sujetos que admiten diferencias (van Eemeren y Grootendorst, 2004); y que en tanto conductora de intención individual, la capacidad de argumentar es utilizada por un individuo que busca, implícita o explícitamente, hacer que su oyente, entre otras posibilidades, cambie de opinión o tome determinado curso de acción (van Eemeren y Grootendorst, 2004; Tindale, 2004). En ambos casos, lo que se pone a prueba, desde el punto de vista teórico y práctico, es la función o funcionalidad adherida a la argumentación. A partir de las

coordenadas socio-culturales de las distintas comunidades de habla, es razonable esperar que la función que un colectivo le otorga a argumentar varíen. Así lo han demostrado una serie de investigaciones contemporáneas (Hample, 2005; Hample, Warner y Young, 2009; Hample, Han y Payne, 2010; Ricco y Sierra, 2011), llevadas a cabo en distintas realidades sociales. De acuerdo con estas investigaciones y resultados, los hablantes argumentan, por ejemplo, porque buscan alcanzar beneficios individuales, conducta que está en directa relación con una cultura competitiva e individualista, como es el caso entre estudiantes universitarios norteamericanos (Hample, 2005; Hample, Han y Payne, 2010). De este modo, entre estos sujetos se apreciaría una visión utilitarista de la actividad de argumentar, que se puede contraponer a otro valor y función otorgada a la actividad de argumentar, puesto que estos investigadores también han reportado que ciertos individuos (profesionales de clase media norteamericana) valoran la argumentación como una actividad que facilita el entendimiento y la negociación.

5. ¿Es todo materia de halago en la pragma-dialéctica?

La pregunta puede exponerse de forma crudamente directa: ¿hasta qué punto los nuevos conceptos y combinaciones de la pragma-dialéctica cuentan como progresos teóricos? ¿No podría ser el caso de que estos conceptos son sólo el reempaquetamiento de viejas ideas?

Las observaciones críticas podrían comenzar por apuntar que los cultores de la teoría han puesto demasiado énfasis en la estructura teórica en desmedro de las confirmaciones empíricas. En cada libro principal de la teoría (1992, 1993, 2004,

2009, 2010), han repetido hasta la saciedad que ésta tiene cinco componentes, que hay cuatro etapas analíticas en una discusión crítica, que el código de conducta tiene diez comandos (en el nivel práctico) o quince reglas (en el nivel técnico), y que los movimientos falaces son descarrilamientos, etc.

Y no es poco decir que la pragma-dialéctica había dejado de lado su contraste con la empiria, hasta recientemente, ya que por estos días hay un golpe decisivo en contra de varios de nuestros puntos de partida en la teoría de la argumentación. Sperber y Mercier (2011; Mercier, 2011a, 2011b, 2011c, 2011d y en prensa; Sperber, 2001; Mercier y Landemore, en prensa; Sperber y Mercier, en prensa), han puesto en duda todos los avances provenientes de la teoría de la argumentación entre lingüistas y filósofos, al sostener que la argumentación y la inteligencia corren por módulos paralelos y no siempre funcionan de forma coordinada, por lo que los resultados de un proceso argumentativo no están determinados por una evaluación estrictamente crítica de la mano de una depuración racional o razonable; del mismo modo, sostienen que los humanos argumentamos siempre con un sesgo de confirmación y que la evidencia en psicología cognitiva de los últimos 40 años muestra que, debido a este sesgo, los humanos argumentamos aquello que podemos justificar y no lo que podría ser una mejor opinión o argumento. Así concebida la actividad por Sperber y Mercier, y apoyada por una vasta gama de experimentos y de datos citados por los autores, la argumentación no brinda ninguno de los beneficios y funciones positivas que a menudo se piensa tiene.

Otro punto esencialmente crítico en la teoría pragma-dialéctica, que sus autores no han despejado completamente, es todo lo relativo a justificación epistemológica de la normatividad. Siegel y Biro (2008), por ejemplo, sostienen que las normas

del modelo pragma-dialético no aseguran resoluciones racionales de disputas. Garssen y van Laar (2010), replican que esta crítica se debe a un error conceptual, porque la resolución no es una noción normativa. Lo que alegan Biro y Siegel es que no se encuentra en la teoría una noción clara de qué es un buen argumento, puesto que si los autores replican que buen argumento es aquel que resuelve una diferencia de opinión, éste criterio es sólo externo a la estructura misma de esta arquitectura del razonamiento, ya que se trataría de una eficacia pragmática en vez de una virtud epistémica del argumento, esto es, de la fuerza probatoria de unas razones respecto de su conclusión, en otras palabras, de su estatus justificatorio.

Por otra parte, se debe hacer notar que las normas de conducta de la pragma-dialéctica, incluso así como están expuestas en el libro que ahora introducimos, no son suficientes para la resolución de una diferencia de opinión; son claramente necesarias, pero con ellas no se asegura la total resolución. Concurren a este evento consideraciones tales como el lugar de disputa, complejidad argumentativa de los hablantes, tiempo para la disputa, existencia de intervenciones, etc.

El enfoque pragma-dialéctico nos recuerda que el discurso argumentativo es una forma eminentemente dialéctica, esto quiere decir, que no puede desligarse de las formas de conducción de una discusión. Las formas de "conducción de una discusión crítica" son diversas, pero restringidas a una criticidad que las diferencia de otras formas de discusión no mediadas por la racionalidad. La criticidad citada se obtiene por medio de la razonabilidad, que en el contexto de la discusión crítica "no es reducida ni a una racionalidad instrumental ni al alcance de un acuerdo mutuo culturalmente determinado" (van Eemeren, 2007: 86). Es interesante en este punto recordar que van

Eemeren ha sostenido una opinión más bien crítica acerca de ciertas ideas de Douglas Walton, a quien responde (van Eemeren, 2007) diciendo que "considerar una brecha entre lo normativo y lo descriptivo", esto es, entre el hecho argumentativo concreto y el modelo teórico, implica la posibilidad misma de evaluar la conducta argumentativa concreta en vistas de resolver un conflicto de opinión.

Esta actitud teórica tiene un efecto inmediato; posterga el interés por disponer de nuevas teorías de convergencia que disminuyan la brecha. No obstante, el trabajo sobre las diversas y complejas maneras en que los participantes de una conversación construyen sus argumentaciones de manera espontánea e interactiva en el lenguaje natural, sigue su curso en la lógica y la lingüística. Se trata ésta de un tipo de objeción frecuente de hallar en eventos académicos, al modelo pragma-dialéctico de la Escuela de Ámsterdam. Van Eemeren, ha respondido a las críticas de la siguiente manera:

> "A diferencia del modelo de discusión crítica y otros modelos ideales -que son constructos teóricos que se basan en reflexiones analíticas relacionadas con una óptima disección de algún tipo particular de actividad discursiva- los diversos tipos de acción y los eventos de habla asociados, son entidades culturales que se describen sobre la base de una cuidadosa observación empírica de la práctica argumental. Esto significa que aunque la búsqueda del éxito y la persistencia de un nivel de razonabilidad crítica pueden en efecto conciliarse, lo real y lo ideal en el estudio de la argumentación nunca debieran ponerse en paralelo. No obstante, si esto sucediera, ya no sería posible unir la brecha entre lo real y lo ideal, porque entonces ya no proyectarían la diferencia necesaria" (van Eemeren, 2007: 79).

De lo que nos quiere persuadir van Eemeren es de lo siguiente: si queremos incluir consideraciones culturales o cognitivas, ellas necesitan de una descripción empírica. El modelo teórico de la pragma-dialéctica se basa en reflexiones analíticas que trasladan desde un tipo de discurso particular unas formas sistematizables y comunicables. Esto último es lo que permite, en definitiva, la resolución de un conflicto de opinión. Nuestro error sería, entonces, pedirle más a la teoría de lo que ella nos puede entregar.

La investigación, no obstante, de un modelo que se identifique con un tipo de idealización perfeccionista, es decir, que intenta representar patrones que satisfagan estándares de racionalidad más altos de lo que los agentes (doxásticos) reales son capaces de alcanzar, a diferencia de una idealización simplificadora que deja de lado muchas cosas de las complejidades de la vida real, sería muy relevante para el estudio de la argumentación (Hansson, 2000).

Futuros estudios de la argumentación deberían abocarse a intentar corroborar experimentalmente, además de describir el desempeño de las personas frente a la evaluación de argumentos falaciosos, la intuición basal que asume que el procesamiento de los argumentos es contexto-dependiente, lo que incluye variables cognitivas corporizadas.

Bibliografía

Eemeren, F. H. van. (2010). *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse. Extending the Pragma-dialectical Theory of Argumentation.* Amsterdam: John Benjamins.

Eemeren, F.H. van, Garssen, B.J., & Meuffels, B. (2009). *Fallacies and Judgments of Reasonableness. Empirical Research Concerning the Pragma-Dialectical Discussion Rules.* Dordrecht: Springer.

Eemeren, F.H. van, & Grootendorst, R. (1984). *Speech Acts in Argumentative Discussions. A Theoretical Model for the Analysis of Discussions Directed towards Solving Conflicts of Opinion.* Berlin: De Gruyter.

Eemeren, F.H. van, & Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, Communication, and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective.* Hillsdale (N.J.), Lawrence Erlbaum.

Eemeren, F.H. van, & Grootendorst, R. (2004). *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-Dialectical Approach.* Cambridge: Cambridge University Press.

Eemeren, F.H. van, Grootendorst, R., Jackson, S., & Jacobs, S. (1993). *Reconstructing Argumentative Discourse.* Tuscaloosa: The University of Alabama Press.

Eemeren, F.H. van, Houtlosser, P. & Snoeck Henkemans, A.F. (2007). *Argumentative Indicators in Discourse. A Pragma-Dialectical Study.* Dordrecht: Springer.

Eemeren, F.H. van. (2007). "Consideren la brecha: Conciliando la búsqueda del éxito con la persistencia de la razonabilidad". En Santibáñez, C, & B. Riffo (eds.), *Estudios en Argumentación y Retórica* (pp. 57-82). Concepción: Universidad de Concepción.

Eemeren, F.H. van & P. Houtlosser. (2007). "Maniobrando estratégicamente: manteniendo un delicado balance". En Santibáñez, C. & B. Riffo (eds.), *Estudios en Argumentación y Retórica* (pp. 83-123). Concepción: Universidad de Concepción.

Garssen, B. & Laars, J. van. (2010). A Pragma-dialectical Response to Objectivist Epistemic Challenges. *Informal Logic* 30 (2): 122-141.

Hample, D. (2005). *Arguing: Exchanging Reasons Face to Face.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Hample, D., Warner, B. & Young, D. (2009). Framing and Editing Interpersonal Arguments. *Argumentation* (2009) 23:21–37.

Hample, D., Han, B. & Payne, D. (2010). The Aggressiveness of Playful Arguments. *Argumentation* 24: 405–421.

Hansson, S. O. (2000). Formalization in philosophy. *Bulletin of Symbolic Logic* 6: 162-175.

Hocevar, S. (2008). Producción oral y escrita de discursos argumentativos en el primer ciclo de la educación básica. Instituto de Lectura y Escritura. Subsede de la Cátedra UNESCO para la Lectura y la Escritura en América Latina. Facultad de Educación Elemental y Especial. Universidad Nacional de Cuyo.

Marinkovich, J. (2000). Un intento de evaluar el conocimiento acerca de la escritura en estudiantes de enseñanza básica. *Revista Signos* 33, 47: 101-110.

Mercier, H. (2011a). When experts argue: explaining the best and the worst of reasoning. *Argumentation* 23 (3): 313-327.

Mercier, H. (2011b). On the universality of argumentative reasoning. *Journal of Cognition and Culture* 11 (1-2): 85-113.

Mercier, H. (2011c). Reasoning serves argumentation in children. *Cognitive Development* 26 (3), 177-191.

Mercier, H. (2011d). What good is moral reasoning? *Mind & Society* 10 (2): 131-148.

Mercier, H. (en prensa). Looking for Arguments. Argumentation.

Mercier, H. & Landemore, H. (en prensa). Reasoning is for arguing: Understanding the successes and failures of deliberation. Political Psychology.

Mercier, H. & Sperber, D. (2011a). Why do human reason? Arguments for an argumentative theory. *Behavioral and Brain Sciences* 34 (02), 57-74.

Mercier, H. & Sperber, D. (2011b). Argumentation: its adaptiveness and efficacy. Response to commentaries on "Why do human reason?" *Behavioral and Brain Sciences* 34(2): 94-111.

Meza, P. (2009). Las interacciones argumentativas orales en la sala de clases: un análisis dialéctico y retórico, Tesis de Grado, PUCV.

Padilla, C. & López, E. (2011). Grados de complejidad argumentativa en escritos de estudiantes universitarios de humanidad. *Revista Praxis*, 13 (20): 61-90.

Ricco, R. & Sierra, A. (2011). Individual Differences in the Interpretation of Commitment in Argumentation. *Argumentation* 25: 37–61.

Santibáñez, C. (2012). Mercier and Sperber's Argumentative Theory of Reasoning. From the Psychology of Reasoning to Argumentation Studies. *Informal Logic* 32 (1): 132-159.

Santibáñez, C. (2012c). Teoría de la argumentación como epistemología aplicada. *Cinta de Moebio* 43: 24-39.

Santibáñez, C. (2010a). Retórica, dialéctica o pragmática: A 50 años de *Los usos de la argumentación* de Stephen Toulmin. *Revista Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación* 42: 91-125.

Santibáñez, C. (2010b). La presunción como acto de habla en la argumentación. *Revista de Lingüística Teórica y aplicada*, 48(1): 133-152.

Santibáñez, C. (2010c). Metaphors and argumentation: The Case of Chilean Parliamentarian Media Participation. *Journal of Pragmatics* 42 (4): 973-989.

Siegel, H. & J. Biro. Rationality, reasonableness, and critical rationalism: Problems with the pragma-dialectical view. *Argumentation* 22 (2) (2008): 191-202.

Sperber, D. (2001). An evolutionary perspective on testimony and argumentation. *Philosophical Topics* 29: 401-413.

Sperber, D. et al. (2010). Epistemic Vigilance. *Mind and Language* 25 (4): 359-393.

Sperber, D. & Mercier, H. (en prensa). Reasoning as a Social Competence. En Landemore, H. and J. Elster (eds.). Collective Wisdom.

Tindale, C. (2004). Rhetorical Argumentation. New York: Sage.

Walton, D., Reed, C. & Macagno, F. (2008). *Argumentation Schemes*. New York: Cambridge University Press.

Los actos de habla en las discusiones argumentativas

Un modelo teórico para el análisis de discusiones orientadas hacia la resolución de diferencias de opinión

Capítulo I

La resolución de disputas sobre opiniones expresas

1.1. Los objetivos del libro

La gente, probablemente, siempre tuvo diferencias de opinión respecto a incontables temas, y probablemente siempre las tenga. De hecho, una persona puede en algún punto haber sostenido una diferencia de opinión consigo misma: puede, por ejemplo, retomar un tema habiendo cambiado su opinión sobre el mismo. No existe nada de malo en las diferencias de opinión *per se*. Incluso si estas se hacen públicas, no constituyen una amenaza para la paz mundial: ellas constituyen, más bien, un ejemplo interesante de que existe pluriformidad dentro del microcosmos.

De modo que las personas necesitan tratar de eliminar sus diferencias de opinión, incluso cuando esto generalmente signifique la creación de otras nuevas diferencias que reemplacen a las antiguas. De lo contrario, nos aislamos intelectualmente y corremos el riesgo de terminar en un estado de inercia espiritual y mental. Cada abandono del *statu quo* intelectual requiere la eliminación de una o más diferencias de opinión.

Para eliminar una diferencia de opinión es importante que se postulen varios puntos de vista tan claramente como sea posible. Como regla, esto significa que las personas involucradas en la diferencia de opinión debieran de algún modo *verbalizar* sus puntos de vista. En esos casos en los que esto realmente ocurre, la diferencia de opinión *se externaliza* y, en principio, se hace posible entonces para cualquiera establecer -según su criterio- sobré qué se trata la disputa.

Si quienes participan en la disputa desean resolver sus diferencias de opinión, ellos tendrán también que estar preparados para ingresar en un *intercambio de visiones* entre sí en lo que concierne a la opinión expresada que se encuentra en el centro de la disputa.[1] En su forma simple esto significa que un usuario del lenguaje, que ha avanzado un punto de vista en relación a una opinión expresada, debe estar preparado para *defender* ese punto de vista, y que un usuario del lenguaje que arroja dudas sobre la aceptabilidad de este punto de vista debe estar preparado para *atacarlo*.

En principio, toda diferencia de opinión tiene el potencial para desarrollarse como una *disputa* verbalmente externalizada sobre una opinión expresada. Uno sólo puede hablar de una disputa de pleno derecho si un usuario del lenguaje explícitamente *ha arrojado dudas* sobre el punto de vista de la otra parte. Los interlocutores pueden únicamente arribar conjuntamente a la eliminación de la diferencia de opinión si ellos permiten que ésta devenga en una disputa adecuada y están preparados para hacer un esfuerzo conjunto a fin de *resolverla*.

Una disputa, entonces, no sólo es un desacuerdo común que debe evitarse en la medida de lo posible, sino también una forma articulada de desunión que debe ser capaz de hacer contribuciones (más o menos modestas) al progreso intelectual. El

---

1 Debemos, en cada momento, referirnos a los usuarios del lenguaje que participan en intercambios verbales de ideas sobre una opinión expresada como *hablantes* y *oyentes*. Nuestras observaciones sobre las contribuciones hechas por los hablantes y los oyentes se aplica también, *mutatis mutandis*, a los *escritores* y a los *lectores*. Quizás no siempre formulemos esto claramente, del mismo modo en el que no estableceremos constantemente si los usuarios del lenguaje implicados son hombres o mujeres, jóvenes o viejos, ricos o pobres y así sucesivamente.

objetivo primordial de los interlocutores que se "embarcan" en una disputa de este tipo es resolverla, incluso si esto puede significar que, como resultado, surjan nuevas diferencias de opinión, las cuales a su vez puedan devenir en puntos de partida para posteriores disputas. Idealmente, la resolución de disputas no posee un carácter definitivo, pero es un estadio intermedio (el cual tiene, por definición, una naturaleza provisional o temporal) en un proceso continuo de crecimiento intelectual.

Para que las disputas se resuelvan de un modo que sea intelectualmente satisfactorio, debe producirse un intercambio de visiones entre los interlocutores en la forma de una *discusión*. En una discusión de este tipo, los participantes deben avanzar afirmaciones *en las cuales los puntos de vista sometidos a discusión se ataquen y defiendan*. Esto es lo que llamamos una *discusión argumentativa*.

En una discusión argumentativa los participantes intentan *convencerse* unos a otros acerca de la *aceptabilidad* o *inaceptabilidad* de una opinión expresada en la discusión por medio de *afirmaciones argumentativas*. Estas están diseñadas para *justificar* o *refutar* una opinión expresada satisfaciendo al oyente.

Avanzando afirmaciones argumentativas, los interlcutores indican su intención *conjunta* de encontrar una solución a la disputa. Al argumentar, ellos demuestran su convicción de que la aceptabilidad de una opinión expresada no depende de prejuicios, tradiciones y emociones incontrolables, sino de justificaciones y refutaciones racionales. Los prejuicios y demás pueden, por supuesto, jugar un papel en la discusión, pero este papel nunca puede ser decisivo.

El rol crucial asignado al lenguaje argumentativo en la resolución de disputas sobre opiniones expresadas no previene o evita la ocurrencia de otras formas de uso del lenguaje en las discusiones argumentativas. Por ejemplo, las *preguntas* ar-

gumentativas, las *solicitudes* de precisión y las *explicaciones* de puntos poco claros, pueden tener una función útil a la hora de ayudar a resolver la disputa. En última instancia, sin embargo, la resolución depende de la argumentación desarrollada.

El lenguaje usado en las discusiones puede estudiarse desde varios ángulos. El nuestro está determinado por el terreno de la teoría de la argumentación, y esto implica que estamos particularmente interesados en aspectos del lenguaje en discusiones que resulten relevantes a la resolución de disputas sobre opiniones expresadas, y en métodos que puedan contribuir a la mejora de la práctica de la discusión. Esta orientación *práctica* y *normativa* es la *raison de être* del presente trabajo. No obstante, no es nuestra intención abordar la previsión de un método que todo lo abarque y que sea aplicable inmediatamente a la resolución de disputas por medio de las discusiones argumentativas.

En nuestra visión, primero es necesario desarrollar una concepción teórica del uso del lenguaje en discusiones, de modo que se haga posible establecer cuáles son los principales problemas que, con mayor frecuencia, se presentan en la resolución de disputas y cómo éstos pueden resolverse. Esta es la única forma en la cual puede establecerse una fundamentación adecuada que sirva como redacción, borrador o guía de consejos apropiados para los usuarios del lenguaje.

En todo caso, nuestra exposición teórica de las discusiones argumentativas deberá ofrecer una solución a los siguientes problemas:

I. La teoría de los actos de habla es el mejor instrumento analítico desarrollado hasta nuestros días dentro de la pragmática descriptivo-interpretativa. Los teóricos de los actos de habla se han concentrado principalmente en el análisis de los actos ilocutivos. Usualmente se considera que la argumentación cae bajo el dominio de los actos ilocutivos, pero

en algunos aspectos importantes difiere de otros actos de este tipo. Más aún, las condiciones que deben cumplirse para una correcta ejecución del acto de habla de la *argumentación* todavía no se han formulado en ninguna parte. La pregunta es, entonces, si la argumentación debe ser tratada en efecto como un *acto ilocutivo*, y qué *condiciones* puede considerarse deberían cumplirse si una serie de enunciados se concibe como una argumentación.

II. Los teóricos de los actos de habla, hasta hoy, han prestado poca atención a los actos ilocutivos. Sin embargo, la argumentación es un intento por convencer al oyente acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de una opinión expresada, y *convencer* es un acto perlocutivo. La relación entre los actos ilocutivos y perlocutivos no es tan clara, por lo que tampoco es tan evidente cómo se conecta la ejecución del acto de habla de la *argumentación* con la búsqueda de un efecto perlocutivo específico. La cuestión, entonces, reside en cómo puede caracterizarse mejor la *relación* entre la ilocución *argumentar* y la perlocución *convencer*.

III. A fin de ser capaces de realizar una evaluación responsable de las contribuciones a la discusión, los usuarios del lenguaje deben ser capaces de analizar las discusiones argumentativas. Esto requiere un instrumento analítico que actualmente no se encuentra todavía disponible. Dicho instrumento deberá posibilitarnos extraer lineamientos para establecer cómo se ha desarrollado la discusión y qué rol tuvo cada parte en la resolución de la disputa, y puede solo desarrollarse sobre la base de una concepción teórica adecuada acerca de una discusión *racional*. La pregunta, entonces, consiste en si *una concepción teórica de una discusión racional* puede proveer un instrumento de análisis que nos

posibilite extraer o inferir lineamientos adecuados *para el análisis de las discusiones argumentativas.*

IV. Las contribuciones a la resolución de una disputa que se hacen dentro de las discusiones en el discurso coloquial no siempre son explícitas. La argumentación puede contener premisas implícitas que requieren ser consideradas para una valoración adecuada de la argumentación. La literatura ha prestado atención a las premisas inexpresadas de varias maneras, pero las aproximaciones más comunes resultan igualmente inútiles a la hora de indicar qué afirmaciones deben ser consideradas como premisas implícitas o inexpresadas en cualquier argumentación particular. La pregunta aquí, por lo tanto, es qué *aproximación al uso no explícito del lenguaje* puede posibilitarnos extraer adecuados lineamientos para la *externalización de premisas inexpresadas.*

V. No todos los actos de habla que los interlocutores realizan en el discurso coloquial dentro de una discusión contribuyen a la resolución de una disputa. Por ende, es necesario establecer reglas para el modo en el que los usuarios del lenguaje deben comportarse en las discusiones.[2] Estas re-

2 Es posible distinguir entre varios tipos de reglas para el uso del lenguaje. Panet (1980), quien denomina colectivamente *estrategias* a los varios tipos de reglas de uso, indica en "*Les stratégies pragmatiques*" cómo es posible distinguir estos tipos de otros no sólo conceptualmente, sino también terminológicamente. En todo caso, es posible distinguir entre reglas gramaticales para la ejecución de actos de habla, reglas para la conducta de la argumentación y reglas para la ejecución de operaciones lógicas. Las reglas para la conducta de la discusión que formularemos aquí conciernen todos los aspectos de uso. No obstante, no haremos más distinciones entre tipos de reglas, sino que usaremos el término *regla* como una categoría general para cada tipo de regla de uso que posea las características delineadas por Gumb en *Rule-Governed Linguistic Behaviour* (1972: 37-44). Nuestras reglas no intentan ser regulaciones obligatorias que establezcan de una vez y para siempre lo que deben hacer los usuarios del lenguaje en las discusiones argumentativas. Deben observarse más bien como *sugerencias* para los usuarios del lenguaje que deseen resolver diferencias sobre opiniones expresadas mediante discusiones argumentativas.

glas deben indicar cuáles son los actos de habla permitidos en una discusión racional. En conjunto, ellas constituyen un código de conducta para argumentadores racionales. Varios autores han propuesto reglas que persiguen la racionalidad de las discusiones, pero todavía no está claro exactamente qué actos de habla pueden ejecutarse en una discusión racional. La cuestión radica, entonces, en cómo puede formularse *un código de conducta* que asegure que, en las discusiones sobre opiniones expresadas, los usuarios del lenguaje se comporten como *argumentadores racionales.*

Continuando sobre estos cinco problemas, debemos formular ahora los objetivos del presente libro del siguiente modo:

1. Clarificar qué tipo de actos de habla se ejecutan cuando se desarrolla o avanza una argumentación, y qué condiciones debe esperarse se cumplan si tales actos se ejecutan.

2. Clarificar la relación entre la ejecución del acto de habla de la argumentación y el efecto perlocutivo de que el oyente acepte o no una determinada opinión expresada.

3. Establecer lineamientos para el análisis de las discusiones argumentativas.

4. Establecer lineamientos para la explicitación de premisas inexpresadas.

Tan pronto como mejores alternativas se encuentren disponibles, estas reglas deben reemplazarse.

5. Formular reglas para un código de conducta útil a los argumentadores racionales.

1.2. Externalización de la argumentación

El lenguaje argumentativo puede ser objeto de estudio en varios sentidos y es posible comenzar desde cualquiera de estas numerosas y diferentes concepciones sobre argumentación. Creemos que las visiones sobre argumentación que influenciaron las investigaciones sobre este tema en las últimas décadas son inadecuadas, y esperamos mostrar qué concepciones constituyen una aproximación adecuada al lenguaje argumentativo.

A diferencia de los lógicos, los teóricos de la argumentación se ocupan primordialmente de la argumentación en el *discurso coloquial*. Esto significa que el objeto de sus investigaciones no está constituido por combinaciones de premisas y conclusiones formuladas con la ayuda de símbolos formales cuyo significado se establece inequívocamente de antemano, sino por *constelaciones de afirmaciones* efectuadas por los *usuarios del lenguaje* que, en principio, pueden significar más de una cosa y que deben ser interpretadas por los usuarios del lenguaje. Otra diferencia importante es que los teóricos de la argumentación, a diferencia de los lógicos, conciben la argumentación como una forma del lenguaje que se diseña, en principio, *para convencer a otros usuarios del lenguaje acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de una determinada opinión expresada*. Esto implica que ellos asumen que las afirmaciones que constituyen la argumentación poseen una *función comunicativa e interaccional (o interactiva)* específica y no sirven solamente para demostrar que una determinada conclusión se desprende de determinadas premisas.

Estas diferencias no son absolutas. Ellas apuntan a una diferencia de orientación, pero las diferentes orientaciones no son

necesariamente exclusivas. De hecho, la aproximación lógica y la aproximación de la teoría de la argumentación, en principio, pueden complementarse muy bien. Más aún, las diferencias en orientación significan que el objeto de estudio se aborda de forma distinta y que se establecen diferentes prioridades (cf. van Eemeren, Grootendorst y Kruiger, 1983, cap. 2.3). Por lo tanto, debemos comenzar estableciendo cuáles son las aproximaciones a la argumentación que consideramos más apropiadas de acuerdo a los propósitos de la teoría de la argumentación.

Para ser capaces de examinar la argumentación adecuadamente debemos primero ofrecer algunas explicaciones respecto a un número de términos fundamentales como, por ejemplo, *opinión expresa, punto de vista* y la expresión *juez racional.*

Usamos el término *opinión expresa* para referirnos al tema de la argumentación. Las opiniones expresadas pueden referirse a hechos o ideas (incluso a teorías completas), pero también pueden referirse a acciones, actitudes y así sucesivamente. Ellas pueden ser positivas, pero también pueden ser negativas. Por ejemplo, "su renuncia es inevitable" y "su renuncia no es inevitable" pueden ambas funcionar como opiniones expresas. Debido a que las opiniones expresas consisten de proposiciones (negativas o de otro tipo), se expresan en el acto de habla sobre el cual se despliega la argumentación.

Con el término *punto de vista* hacemos referencia a una actitud (externalizada) por parte de un usuario de lenguaje respecto a una opinión expresa. Supongamos que dos usuarios del lenguaje han leído en alguna parte la afirmación "las mujeres tienen su propia lógica", y uno de los usuarios concuerda con esta afirmación, mientras que el otro no. Ellos podrán expresar esto diciendo, por ejemplo, "pienso que es cierto que las mujeres poseen su propia lógica" o "pienso que no es cierto que

las mujeres posean su propia lógica". En este caso, ellos han avanzado un punto de vista (uno positivo, el otro negativo) en relación a una opinión expresada positivamente. Un punto de vista positivo expresa un *compromiso positivo* y un punto de vista negativo manifiesta un *compromiso negativo* respecto a una opinión expresa.

Con la expresión *juez racional* nos referimos a los usuarios del lenguaje a quienes el orador concibe como el evaluador de lo que está diciendo. La argumentación avanzada o desarrollada en defensa de un punto de vista se diseña para *justificar,* satisfaciendo a un juez racional, la opinión expresada que se relaciona con el punto de vista, y la argumentación que se desarrolla en defensa de un punto de vista negativo se diseña para *refutar* la opinión expresada, satisfaciendo a un juez racional. Los usuarios del lenguaje que avanzan una argumentación presuponen, en principio, que sus oyentes son jueces racionales en el sentido de que ellos intentarán hacer un abordaje lo más adecuado posible respecto de la aceptabilidad o la inaceptabilidad de la argumentación, es decir, se supone que ellos juzgarán la argumentación *en base a las contribuciones que ésta realiza a la resolución de la disputa.*

Uno de los rasgos más característicos de nuestro enfoque a la argumentación radica en el énfasis que ponemos en la *externalización,* es decir, en la comunicación verbal del tema que debe investigarse. Creemos que la teoría de la argumentación debe ocuparse de las diferencias de opinión y de los esfuerzos por resolver disputas sobre opiniones expresadas por medios verbales. Esto significa que los teóricos de la argumentación deben ocuparse de las *opiniones expresadas* y de las *afirmaciones argumentativas* y no primordialmente de los pensamientos, las ideas y los motivos que subyacen en ellas.

También creemos que es necesario prevenir una *internalización* del tema de investigación, puesto que esto devolvería la argumentación a eras filosóficamente extintas tales como el "auge de los significados" o incluso el "auge de las ideas" (cf. Hacking, 1975). Tal recaída sólo puede evitarse si no se requiere mayormente a los *usuarios del lenguaje* que abran su "interior", sino también si los *teóricos,* en particular, garantizan que se evite el psicologismo. Esto quiere decir que uno debe partir de lo que *dicen* los argumentadores y que uno debe concentrarse en los *actos de habla* ejecutados (ya sea implícita o explícitamente) por los usuarios del lenguaje.

Para propósitos particulares, por ejemplo, en la discusión de aspectos de significado común de determinadas afirmaciones puede, a veces, resultar útil referirse a los "pensamientos" y a las "ideas" expresadas por los hablantes. En este caso, sin embargo, es importante tener en mente que uno lidia con ideas y pensamientos deducidos a partir de las afirmaciones o los enunciados de los hablantes mediante la abstracción de una forma particular de expresión.[3]

Términos como "pensamientos" o "ideas" también pueden considerarse como indicadores de *primitivos psico-pragmáticos,* los cuales nos permiten hablar significativamente sobre fenómenos que están específicamente conectados con las personas. En algunas ocasiones, como cuando nos referimos a los actos de habla, será difícil hacerlo sin referirnos a estos primitivos psicopragmáticos como, por ejemplo, la *intención.*[4] Sin embargo, uno

3 Cf. Kamlah y Lorenzen (1973: 86-93, 129-145).

4 En *Language and Philosophy,* Hartnack señala que el concepto de "intención" es indispensable en la adquisición de una perspectiva sobre el uso del lenguaje. Él postula que tener intenciones es una condición

entonces debe estar alerta sobre los riesgos de *reificación* y evitar atribuir a primitivos tales como *intención*, una existencia propia y presentarlos como fuerzas que operan independientemente.

No más uno haya investido a los primitivos psico-pragmáticos, tales como intención, pensamientos o ideas, con una "existencia" que es independiente de toda forma verbal de expresión, puede dar la impresión de que postulando tales primitivos es posible alcanzar alguna *revelación* de lo que la gente en efecto "tiene en mente" por medio de intenciones, pensamientos o ideas, cuando formulan afirmaciones particulares. El contenido de las intenciones, pensamientos o ideas postuladas se determina mediante la información *comunicada* por los hablantes (ya sea verbalmente o de otro modo). Esto significa que en el estudio de la argumentación sólo es permisible usar primitivos psico-pragmáticos que estén *directamente relacionados con las afirmaciones.*

Nuestra razón para hacer de esto una cuestión de principios consiste en luchar para que la externalización del tema a investigar sea análoga a la razón brindada por Popper en *Objective Knowledge* para la formulación verbal de teorías: sólo una teoría *formulada* puede ser objeto de una discusión crítica; una teoría que sólo es *sostenida* no se presta por sí misma a una discusión (1972: 31-66). A esto Popper añade las consecuencias de su aproximación a los problemas:

> Uno de mis principales métodos de aproximación, cuando existen problemas *lógicos* en cuestión, radica en traducir todos los términos subjetivos o psicológicos, especialmente "creencias", etc., a términos *objetivos.* Por ende, en lugar de hablar de una "creencia", yo hablo, refiero, a una "afirmación" o a una "teoría explicatoria"; y en lugar de

---

necesaria para ejecutar actos ilocutivos (1972: 32).

"justificación de una creencia", yo hablo de "justificación de afirmación de que una teoría es cierta", etc. (1972: 6).

Creemos que se necesita una "objetivización" similar para una aproximación a los problemas relativos a la argumentación y que ésta debe alcanzarse a través de la externalización.

Muchos autores que han escrito sobre argumentación se refieren con asombrosa facilidad a "pensamientos", "ideas", "motivos" que pueden atribuirse a los usuarios del lenguaje, sin dejar bien en claro *en base a qué fundamentos* puede hacerse esto fácilmente. Concebimos este como uno de los peligros inherentes al "practicismo". Si uno comienza exclusivamente a partir de los problemas que perciben los usuarios del lenguaje, o que piensan ellos perciben, en la práctica de la argumentación, a causa de la perspectiva elegida, uno corre el riesgo de adoptar no sólo los problemas por sí mismos, sino también, junto con ellos, las definiciones problemáticas frecuentemente psicologistas y de otro modo subjetivas de los usuarios del lenguaje.

Una aproximación teórica es preferible no sólo porque tiene una perspectiva que nos permite distinguir lo relevante de lo irrelevante (cf. Feyerabend, 1977), sino también porque los problemas tienen que formularse de modo que sean *suficientemente interesantes*. La externalización, tal y como la defendemos, no avanza lo suficiente como para cumplir con este requisito y, por lo tanto, necesita una complementación teórica.

1.3. Funcionalización de la argumentación

Una segunda característica de nuestra aproximación es el énfasis que ponemos sobre la *funcionalización*, es decir, sobre el tratamiento del tema de la investigación como una *actividad*

con un propósito o *intencionada.* Puesto que la argumentación consiste en hacer afirmaciones, creemos que el pensar teóricamente sobre la argumentación debería ocuparse no sólo de la estructura de una constelación completamente argumentativa, sino también de la argumentación en tanto actividad verbal. Esto implica que los teóricos de la argumentación deberían observar la argumentación como un *proceso de uso del lenguaje* que sigue su propio camino sólo si se han cumplido ciertas condiciones en la ejecución del acto de habla de la *argumentación.*

En nuestra aproximación, la *argumentación* no se trata simplemente como un *producto* constituido por una constelación de afirmaciones, sino también como un *proceso.* Se preserva aquí, deliberadamente, la *ambigüedad proceso/producto* puesta de manifiesto en el uso coloquial de la palabra *argumentación. Argumentación* refiere tanto al proceso de hacer afirmaciones a fin de defender un punto de vista ("No me interrumpas antes de que haya acabado mi argumentación"), como al producto que resulta de dicho proceso ("Ahora que la reviso de nuevo, sí veo puntos débiles en su argumentación"). Debido a que este proceso de avanzar una argumentación es una actividad con propósito (voluntaria o intencionada), la argumentación debe concebirse como una forma de *acción verbal.*

Popper (1972: 237) concibe la función argumentativa como la función más importante del uso del lenguaje. No hay necesidad de ir tan lejos como esto para encontrar extraño que los estudiosos de la argumentación generalmente hayan apenas prestado atención a los rasgos específicos de la argumentación *como una forma del lenguaje.* Probablemente, en principio, debido a la influencia de una tradición inspirada por los lógicos, la argumentación se presentó frecuentemente de forma aislada como un producto abstracto bastante separado del lenguaje.

Por esta razón, Fogelin habla de esta conexión de la argumentación en el "sentido de los lógicos" (1978: v). En algunas ocasiones, esta aproximación unilateral incluso parece resultar en que la argumentación sea concebida como nada más que una deducción lógica que, como fuese, sólo estaba redactada en el discurso coloquial y era difícil de evaluar debido a las imperfecciones del discurso coloquial mismo. Grice denomina *formalista* a este enfoque, caracterizándolo de la siguiente forma:

> Desde un punto de vista filosófico, la posesión por parte de las contrapartes naturales de aquellos elementos en sus significados, que ellas no comparten con los correspondientes dispositivos formales, se concibe como una imperfección del lenguaje natural; los elementos en cuestión son indeseablemente execrables (1975: 42).

Haack explica que aquellos que adhieren a la opinión de que la forma gramatical de una sentencia "recalcitrante" en el discurso coloquial debe concebirse como un indicador de su forma lógica, adhieren a la "tesis de la forma engañosa" (1974: 53).[5] En *Philosophy of Logics*, ella explica que tales personas equivocadas fallan a la hora de reconocer:

> Algo como esto: los sistemas lógicos formales apuntan a formalizar los argumentos informales, a representarlos con precisión, rigurosidad y términos generalizables; y un sistema lógico formal aceptable debe ser

5 Janik y Toulmin (1973) señalan en *Wittgenstein's Vienna* que fue la visión de Russell la que concilió la forma lógica real por medio de la engañosa capa gramatical de los lenguajes naturales, y que esta forma lógica hizo la mejor justicia al expresarse en el lenguaje simbólico de la lógica en *Principia Mathematica*. Ellos citan a Wittgenstein, quien consideró que el principal mérito de Russell reside en haber demostrado que la *aparente* forma lógica de una sentencia necesita ser forma lógica *real*. Cf. también Passmore (1972: 424-5). La visión de Russell todavía es ampliamente aceptada.

> tal que, si un argumento informal determinado se representa en él por medio de un determinado argumento formal, entonces ese determinado argumento formal debe ser válido en el sistema sólo en el caso de que el argumento informal sea válido en el sentido extra-sistemático (1978: 15).

En nuestra perspectiva, ésta es una de las desventajas que pueden vincularse a los resultados de una aproximación puramente producto-orientada a la argumentación. En la "filosofía del lenguaje ideal", existe una tendencia a pasar por alto el hecho de que la argumentación en el discurso coloquial siempre está comprometida, y siempre lo estará, con las convenciones específicas que se aplican al uso ordinario del lenguaje coloquial. El resultado de esto es que cualquier aproximación a la argumentación que se base en esta filosofía, y sólo en ella, está y estará destinada a ser defectiva.

Lambert y Ulrich señalan otra desventaja que puede resultar de esta aproximación puramente producto-orientada a la argumentación. Ellos observan que un efecto del énfasis puesto en la evaluación lógica de los argumentos reside en que se presta insuficiente atención a los problemas de reconocer y clarificar la argumentación en un sentido coloquial del lenguaje, de modo que, a su vez, la argumentación se entiende imperfectamente. Por lo tanto, ellos introducen un "procedimiento paso por paso para identificar un argumento en el discurso cotidiano, extrayéndolo, y luego parafraseándolo en el idioma formal" (1980: x). Es curioso, incidentalmente, que a pesar de que ellos se adentran en el asunto de la variación estilística en el uso del lenguaje, prestan poca atención a la *función* de la variación estilística en la comunicación y en la interacción.

Una aproximación producto-orientada a la argumentación no provee ninguna explicación de las condiciones que deben cumplirse para que una constelación de enunciados cuente

como una argumentación. Esto ocurre ya que la argumentación no se trata para nada como una forma de lenguaje (cf. Fogelin, 1978: v). En una aproximación producto-orientada, uno corre el riesgo de empantanarse en un "estructurismo" y, desde nuestra perspectiva, éste es un riesgo que sólo puede evitarse mediante la funcionalización del tema o sujeto de la investigación y mediante el tratamiento de la argumentación como un *acto de habla*.

1.4. Socialización de la argumentación

Un tercer rasgo de nuestra aproximación a la argumentación es el énfasis que ponemos sobre la *socialización*, es decir, sobre el tratamiento del tema de investigación *comunicativa e intencionalmente*. La argumentación es un intento por convencer a un juez racional acerca de la justicia de un punto de vista particular en relación a la aceptabilidad de una opinión expresada. Un argumentador que se compromete en una argumentación se orienta en principio hacia *otro usuario del lenguaje* que, se supone, asume la posición de juez racional. El usuario del lenguaje que cumpla con el rol comunicativo del oyente, en principio, tiene derecho, si no está todavía convencido, a reaccionar en contra de esta argumentación y a actuar él mismo como orador, por lo que se inicia el *diálogo*. En nuestra perspectiva esto significa que la argumentación debe observarse como parte de un proceso bilateral.

Esto también puede aplicarse únicamente donde una persona se compromete: si un usuario del lenguaje duda de su propio punto de vista y, si tácitamente desacuerda consigo mismo sobre la aceptabilidad de una opinión expresada, entonces efectivamente tenemos *dos partes* que adoptan diferentes puntos de

vista en relación a una opinión expresada. Esto puede hacer surgir un *diálogo interno*. Incluso en este caso especial alguien debe ser convencido, por lo que podemos hablar de un proceso *social* o bilateral. La auto-consulta, en este caso, generalmente ocurre cuando se necesita anticipar la posible reacción de los otros, lo cual hace más obvia la naturaleza social de la argumentación.

En el caso de una argumentación que es exitosa en todos los ámbitos, el oyente se convence en el sentido de que *acepta o rechaza* la opinión expresada a la que se refiere la argumentación. Esto significa que, en ese caso, la argumentación, con fuerzas que convencen, se transforma en un todo indivisible. Esto puede consistir en *argumentación a favor* y en la *aceptación* de la opinión expresada, o en *contra-argumentación* y en *rechazo* de la opinión expresada. Aquí se involucran dos usuarios del lenguaje, cada uno de los cuales actúa al menos una vez como orador y al menos una vez como oyente. Un intento exitoso por convencer, en el cual el intercambio de roles comunicativos tenga lugar una sola vez, conforma *la unidad más pequeña de diálogo completo de la argumentación, donde el intento por convencer al otro resulta exitoso.*

La Figura 1.1. es una representación esquemática de esta unidad mínima. ⟶

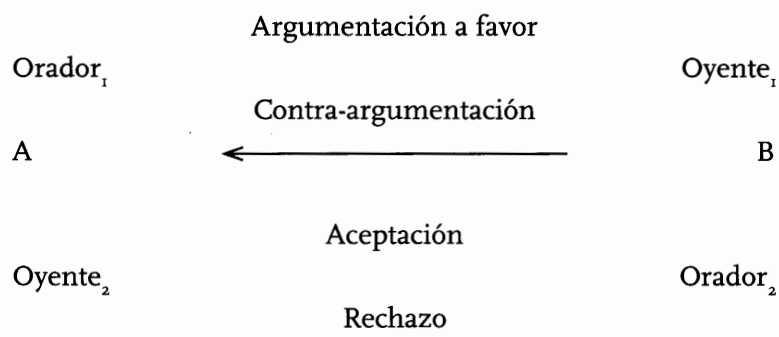


Figura 1.1. La unidad más pequeña y completa de argumentación donde el intento de convencer al otro resulta exitoso

Si un usuario del lenguaje A asume el rol comunicativo de orador y el usuario del lenguaje B el de oyente, entonces en una discusión verbalmente externalizada, con argumentación exitosa, el usuario del lenguaje B debe a su vez asumir el rol de orador y aceptar o rechazar la opinión expresada, y el usuario del lenguaje A debe asumir el rol de oyente.

En la práctica, por supuesto, generalmente se da el caso de que el oyente no se convenza de inmediato, por lo que continuará una serie de diálogos como estos que están relacionados los unos con los otros de diversas maneras. Una discusión puede contener un gran número de subdiscusiones y todas ellas pueden contener argumentaciones. La principal cuestión aquí reside en el hecho de que muchas discusiones pueden contener diálogos argumentativos de mayor complejidad que el diálogo mínimo.

A menudo los oyentes no aceptarán o rechazarán una opinión expresada inmediatamente después de que el orador haya avanzado su primera argumentación, sino que requerirán posteriores argumentaciones (o más información). Si el oyente pide al orador argumentos que apoyen las afirmaciones realizadas en su argumentación original, esto entonces funciona como *opiniones expresadas*. Si el oyente le pide al orador que brinde argumentos frente a las objeciones que él ha realizado en contra de la argumentación del orador (o en contra de parte de ella), entonces esas objeciones a su vez se convierten en opiniones expresadas. Por ende, habrá toda clase de patrones de diálogos *interrumpidos* más o menos complejos, de los cuales brindamos dos ejemplos en la Figura 1.2.

	Usuario del Lenguaje A	Usuario del Lenguaje B	Usuario del Lenguaje A	Usuario del Lenguaje B
Disputa original	=Orador$_1$	+/O$_1$ → -/O$_1$ Oyente$_1$	**=Orador$_1$**	**+/O$_1$ → -/O$_1$ Oyente$_1$**
	=Oyente$_2$	+/O$_1$? ← -/O$_1$? Orador$_2$	**=Oyente$_2$**	**+/O$_1$? ← -/O$_1$? Orador$_2$**
	=Orador$_3$	U$_1$·U$_2$ → Oyente$_3$	**=Orador$_3$**	**U$_1$·U$_2$ → Oyente$_3$**
	=Oyente$_4$	U$_1$? ← Orador$_4$	**=Oyente$_4$**	**T$_1$ ← Orador$_4$**
	=Orador$_5$	V$_1$·V$_2$ → Oyente$_5$	**=Orador$_5$**	**T$_1$? → Oyente$_5$**
	=Oyente$_6$	aceptar O$_1$ ← rechazar O$_1$ Orador$_6$	**=Oyente$_6$**	**W$_1$·W$_2$ ← Orador$_6$**
	=Orador$_7$	→→→→→→→	**=Oyente$_7$**	**aceptar O$_1$ ← rechazar O$_1$ Orador$_7$** **=Orador$_8$ →→→→→→→**

+/O = punto de vista positivo en relación a O

-/O = punto de vista negativo en relación a O

O?, U?, T? = pedidos de argumentación a favor de O,U,T.

Figura 1.2. Ejemplos de diálogos argumentativos interrumpidos

La imagen brindada en la Figura 1.2. está de alguna manera simplificada y no expresa realmente el hecho de que A y B no son únicamente usuarios del lenguaje que asumen alternativamente los roles comunicativos de orador y oyente, sino que también son *partes en una disputa* que, en principio, juegan roles *interaccionales (o interactivos)* de oposición en el diálogo. Esto se expresa mejor mediante la representación de la argumentación en una *tabla de diálogo*. La cual se presenta en la Figura 1.3.

	Antagonista B	Protagonista A		Antagonista B	Protagonista A
Disputa original	1. 2. (~X) ¿?	~X	**Disputa original**	1. 2. (~X) ¿?	~X
	3. 4. Z ¿? 5. 6. ~X	(Z>~X). Z Z		3. 4. ~Z 5. 6. ~X	(Z>~X). Z (Y>Z). Y

Figura 1.3. Ejemplo de tabla dialógica argumentativa

En ambas tablas en la Figura 1.3., el usuario del lenguaje A asume el rol interaccional (o interactivo) de *protagonista* de un punto de vista positivo en relación a una opinión expresada, y el usuario del lenguaje B el rol interaccional (o interactivo) del *antagonista*. En estos diálogos A defiende un opinión expresada negativa (~X), mientras B expresa sus dudas en relación a la aceptabilidad de ~X.

En el tercer movimiento, A brinda argumentos a favor de ~X. En la tabla de la izquierda, el usuario del lenguaje B expresa, en el cuarto movimiento, sus *dudas* acerca de la aceptabilidad de uno de los enunciados o afirmaciones (Z) que vienen a apoyar la argumentación de A. En la tabla sobre la derecha,

él hace una *objeción* (en el movimiento 4) mediante la afirmación del opuesto de ese enunciado o afirmación, a saber: ~Z. En el quinto movimiento, A justifica la afirmación atacada en la tabla derecha por medio de la argumentación: (Y>Z).Y. En la tabla sobre la izquierda, él trata de hacer o volver la afirmación aceptable a través de un método distinto (afirmación de Z). Ambas maniobras son evidentemente suficientes para convencer a B acerca de la aceptabilidad de la opinión expresada.

La descripción de los diálogos argumentativos entre A y B que se materializa aquí en la Figura 1.3 todavía es bastante primitiva, puesto que no incluye todos los movimientos que A y B tienen que hacer antes de que A realmente pueda convencer a B. En la tabla del lado izquierdo, por ejemplo, después del quinto movimiento, B primero debe establecer que Z es aceptable para él, antes de que éste pueda aceptar ~X. Más aún, en ambas tablas, derecha e izquierda, él también tendrá que haber establecido previamente que los componentes de las afirmaciones complejas no criticadas por él (por ejemplo, Z>~X en el movimiento 3) son aceptables.

Aun así, la descripción presentada en la Figura 1.3 es mejor que aquella de la Figura 1.2, ya que pone en evidencia que los enunciados efectuados por un usuario del lenguaje no son meramente una *reacción* ante los enunciados efectuados por los otros usuarios del lenguaje, sino que están también directamente asociados con los *compromisos* que los otros usuarios de lenguaje han aceptado cuando avanzaron sus propias afirmaciones o enunciados. Por lo tanto, la afirmación Z ¿?, efectuada por B en el cuarto movimiento de la tabla de la izquierda, sólo es relevante porque se relaciona con los compromisos aceptados por A en el tercer movimiento mediante su avance de (Z>~X). La naturaleza social de los diálogos argumentativos se

expresa más claramente en el rol de este tipo de compromisos en el proceso de convencer más que en el mero hecho de que estos diálogos tienen lugar entre dos usuarios del lenguaje que actúan alternativamente como oradores u oyentes.

Sin lugar a dudas, en la imitación de la práctica común dentro de los análisis lógicos de la argumentación, muchos estudios de la argumentación se abstraen de los usuarios del lenguaje involucrados en la argumentación y, por ende, de sus roles comunicativos e interaccionales. La argumentación se trata, entonces, no como un intento por convencer a los otros acerca de un punto de vista particular, sino como un patrón autónomo y abstracto de proposiciones despersonalizadas. Al igual que muchos lógicos, los representantes de esta perspectiva ignoran los diversos roles comunicativos e interaccionales que están presupuestos en la argumentación y, automáticamente, la conciben como un *monólogo*.[6] En este sentido la argumentación se despoja de su carácter social.

Perelman y Olbrechts-Tyteca (1971), quienes realizaron una contribución que influyó en gran medida en la teoría de la argumentación, parecen en primer lugar inclinarse, en su *New*

---

6 Esto no se aplica a los lógicos de la Escuela de Erlangen. Ellos han intentado proporcionar una *reconstrucción normativa* del uso de las afirmaciones o los enunciados elementales y compuestos que posibilitan resolver disputas sobre opiniones expresadas por medio del diálogo. Algunas publicaciones importantes de esta escuela son: *Formale Logik* de Lorenzen (1970) y *Konstruktive Logik, Ethik und Wissenschaftstheorie* de Lorenzen y Schwemmer (1975). De particular relevancia para la teoría de la argumentación son: *Logische Propädeutik* de Kamlah y Lorenzen (1973), *Normative Logic and Ethics* de Lorenzen (1969) y *Dialogische Logik* de Lorenzen y Lorenz (1978). Barth y Krabbe continúan con la creación de la perspectiva y las nociones de la Escuela de Erlangen.

Rhetoric, por una aproximación dialógica a la argumentación. En una mirada más minuciosa, sin embargo, su contribución no es dialógica, a causa de que la audiencia (universal) que, se supone, garantiza la racionalidad, está compuesta de un conjunto a veces imaginario de *lectores pasivos* que no ofrecen ninguna oposición no verbal. Este tratamiento cuasi-social de la argumentación predomina en la literatura sobre la argumentación en la que se elige una perspectiva *retórica*.

Los estudios teóricos de la argumentación en los cuales el tema se considera como parte de un proceso bilateral fueron suministrados por Naess (1966) y Crawshay-Williams (1957). Barth y Krabbe (1982) recurren a estos conocimientos (y a aquellos de la "Escuela de Erlangen" de Lorenzen et al.) para desarrollar una teoría dialéctica de la argumentación.

En la lógica dialógica, la *opinión expresada* toma el lugar de la *conclusión* en la lógica monológica. Las *premisas* de la lógica monológica se transforman en *concesiones* (o *hipótesis*) por parte del *oponente* de la opinión expresada en la lógica dialógica. Las concesiones son afirmaciones hechas por el oponente al comienzo de la disputa dentro de la cual él se prepara para defenderlas en el caso de que sean atacadas, de modo que el *proponente* puede utilizarlas en su defensa de la opinión expresada. Esta situación inicial en la lógica dialógica se diferencia de lo que nosotros, aliándonos con la práctica argumentativa, concebimos como la norma.

Por razones dialécticas el proponente P y el oponente O a menudo se nombran como *Peter*, *el Papa*, *Olga* y *Otto*, pero esto es confuso, ya que ellos únicamente desempeñan *roles* en un juego dialógico.

Si uno parte únicamente de la división dialógica de roles, es mucho menos aparente que la situación inicial en una disputa,

tal y como los lógicos dialógicos la consideran a partir de sus puntos de partida, difiera de lo que es normal. Además, también existe el riesgo de empantanarse en una forma *abstracta* de socialización. A este nivel abstracto, quizás no cause gran sorpresa que el *oponente* deba hacer ciertas concesiones por adelantado, pero cuando uno recuerda que los lógicos dialógicos equiparan esto, en principio, con la *argumentación del proponente*, ésta asume un aspecto más curioso. Si uno imagina una disputa sobre una opinión expresada entre A y B, parece bastante extraño que A simplemente se haga cargo de las afirmaciones o los enunciados argumentativos de B.

Creemos que en la práctica de la argumentación, un usuario del lenguaje es poco propenso a simplemente asumir una obligación para defender las afirmaciones que en principio son *las premisas de los otros usuarios del lenguaje*. Como regla, la situación inicial que los lógicos dialógicos toman como su punto de partida será, en nuestra perspectiva, *precedida* por una situación previa que puede o no haber conducido a ésta.

La cuestión aquí es que la situación inicial de los lógicos dialógicos se relaciona con la defendibilidad de una opinión expresada *en relación a una constelación particular de afirmaciones argumentativas*, mientras que como una regla el testeo de esta defendibilidad no ocurrirán hasta el momento en el que el interlocutor que rechaza aceptar la opinión expresada, *haya* aceptado las afirmaciones argumentativas. Si él *no* acepta una o más de estas afirmaciones, la persona que está argumentando ha elegido un punto de partida que, en principio, requiere en sí mismo más argumentación.

La situación inicial elegida por los lógicos para funcionar como punto de partida, por ende, se encuentra como si fuese una *etapa posterior* a nuestra situación inicial. Los interlocuto-

res, por lo tanto, han decidido poner a prueba la defendibilidad de la opinión expresada en relación a la argumentación avanzada por cada uno de los que asumen distintos roles dialógicos, y que conjuntamente establecen si la opinión expresada, dada una cierta estandarización dialógica del lenguaje o terminología, es o no sostenible para un oponente que juzga si las afirmaciones realizadas en la argumentación son aceptables. En la figura 1.4., ilustramos las dos situaciones iniciales mediante un ejemplo (a la izquierda, nuestra situación inicial; a la derecha, la situación inicial de los lógicos dialógicos).

B	A	O	P
1. 2. (A→C)?	A→C	1. A→B 2. B→C	
3. 4.	(A→C) · (B→C)	3. 4. (?) A/3	A→C
		5.	

Figura 1.4. Dos visiones de la situación inicial en una disputa

La argumentación de A puede observarse, si se desea, como un componente de la opinión expresada (la cual es, por lo tanto, más compleja) en P. En principio, esto no constituye un problema, puesto que toda combinación entre un argumento y una opinión expresada puede reescribirse como un enunciado compuesto en la forma de una implicación en la cual la argumentación actúa como el antecedente y la opinión expresada como el consecuente. En una etapa posterior, por supuesto (siguiendo el sistema de reglas de los lógicos dialógicos), la misma situación inicial evoluciona del mismo modo que aquella propuesta por los lógicos dialógicos como su punto de partida (según la lógica dialógica, el oponente de una implicatura debe

hipotéticamente aseverar el antecedente de la implicación) (cf. Kamlah y Lorenzen, 1973:210). Esto se ilustra en la Figura 1.5.[7]

O	P
1.	[(A→B).(B→C)]→(A→C)
2. (?) [(A→B).(B→C)]	[[P esta obligado a defender A→C]]
3.	A→C
4. (?) A/3	
5.	

Figura 1.5. Reconstrucción de la argumentación en tanto concesión

Hemos preferido una aproximación dialógica a la argumentación porque creemos que el monologismo es un obstáculo que se erige en el camino de un proceso orientado a adquirir conocimientos sobre el modo en el que los usuarios del lenguaje utilizan su lenguaje argumentativamente a la hora de comunicarse e interactuar con otros usuarios del lenguaje. En nuestra opinión, esta dialogización debe comenzar con la socialización del tema a investigarse, y es por esta misma razón

7 Esta reconstrucción de la argumentación como una concesión por parte del oponente produce algunas peculiaridades. El proponente (según el sistema de reglas de los lógicos dialógicos) adquiere el derecho de efectuar un contra-ataque sobre el enunciado compuesto que originalmente era parte de su propia argumentación. Si él ejerce este derecho, el mismo puede tener consecuencias de amplio alcance para el curso posterior del diálogo. Sin embargo, debe notarse aquí que este diálogo actúa como una prueba de defendibilidad de una opinión expresada en relación a la argumentación. El diálogo ocurre entre los intérpretes de los dos roles dialógicos distintos. Aquí no hay dudas de la descripción de un intento por convencer, tal como es realizado por un usuario del lenguaje en relación a su oponente en la práctica real de la argumentación. Esta visión de la lógica que pone a prueba el proceso se alía con la opinión de Jarvie de que "la lógica como una teoría de la crítica no puede concebirse, en otro sentido, como una teoría de lo que hacemos en la prática, o de lo que debemos *pensar* o *razonar*" (1976: 331). Él amplía esto del siguiente modo: "La lógica está aquí para ayudarnos a desentrañar las consecuencias de los enunciados que estamos considerando, con una mirada para descubrir inconsistencias entre unas afirmaciones y otras, y entonces transmitir la falsedad divulgada a través del sistema" (1976: 331).

que no vemos beneficios en las aproximaciones a la argumentación que ignoren totalmente a los usuarios del lenguaje involucrados en la argumentación. Si fuese posible desarrollar una adecuada teoría de la argumentación, nos parece, sería siempre necesario comenzar a partir de *los usuarios del lenguaje en una situación de diálogo.*

1.5. Dialectificación de la argumentación

Un cuarto rasgo de nuestra aproximación a la argumentación es el énfasis que ponemos sobre la *dialectificación.* Si un usuario del lenguaje avanza una argumentación en defensa de un punto de vista, él avanza una constelación de enunciados ya sea para justificar o para refutar una opinión expresada. En el primer caso, hablamos de una *argumentación a favor (pro-argumentación)*, y, en el segundo, de *contra-argumentación.* En cualquiera de estos casos, un usuario del lenguaje se dirige a otro usuario del lenguaje que, se supone, adopta la posición de juez racional y que reacciona críticamente frente a la argumentación, lo cual asegura una discusión crítica.

Aunque no necesariamente sea el caso, que en una discusión crítica ambos usuarios del lenguaje se hayan comprometido positiva o negativamente con una opinión expresada (uno de ellos puede meramente tener dudas expresadas), como regla será así. En este caso, se adoptan dos puntos de vista opuestos. Una resolución de la disputa aceptable para ambos usuarios del lenguaje sólo puede alcanzarse si ambos son capaces y se permiten avanzar y desarrollar sus argumentaciones. Esto significa que en las discusiones críticas, en principio, debe ser posible desarrollar tanto una argumentación a favor como una argumentación en contra. La literatura sobre argumentación generalmente con-

centra su atención exclusivamente sobre la argumentación a favor y, tácitamente, ignora la contra-argumentación.

La atención que se ha prestado a la argumentación exclusivamente en tanto intento de justificación, quizás pueda explicarse por la orientación parcial de muchos teóricos de la argumentación hacia la lógica. Esta es, a fin de cuentas, la explicación que sugiere Fogelin (1978: v). Sin embargo, esta explicación no es del todo correcta, ya que creemos que a lo sumo es una cuestión de imitación *imperfecta* de los lógicos, puesto que el principio de falsación y el intento por refutar la opinión expresada que está en concomitancia es extraña para la lógica. Por ejemplo, Purtill deja en claro justo al inicio de su libro *Logic* que la lógica se relaciona tanto con los intentos de justificación como con los intentos de refutación:

> La lógica es la ciencia que estudia y evalúa los tipos de argumentos. Con a*rgumento* nos referimos no sólo a las riñas y desacuerdos, sino más bien a los intentos por dar razones o evidencias para aceptar un enunciado o afirmación como verdadera o *rechazarla como falsa* (1979: 2, las cursivas son nuestras).

Uno de los peligros de observar la argumentación exclusivamente como un intento por justificar radica en el hecho de que fácilmente puede surgir un vínculo en la mente de las personas entre la teoría de la argumentación y el *justificacionismo* o una filosofía *letzt Begründung* [menos fundamentada]. Siempre que el punto de partida actúa como "razón suficiente", uno recae, según lo señaló Albert (1963), en un *esquema argumentativo autoritario*. Albert cree que las filosofías, tanto del racionalismo clásico como del empirismo clásico, en las cuales la intuición y la observación individual respectivamente

se conciben como fundamentos suficientes, son culpables de esto. En su perspectiva, un resabio dogmático conciliado de estas teorías justificatorias todavía juega un rol importante en nuestro pensamiento actual.

Si, en su *New Rhetoric*, Perelman y Olbrechts-Tyteca proveen una descripción apropiada de los medios de persuasión que son efectivos en la práctica, entonces tenemos la confirmación de la afirmación de Albert acerca de nuestro pensamiento actual,[8] puesto que, según ellos, las teorías pueden en la práctica vindicarse suficientemente apelando, por ejemplo, a las "estructuras de la realidad". Albert, por otra parte, cree que él es capaz de observar que quienes se ocupan de la ciencia están gradualmente comenzando a liberarse de la noción de fundamento suficiente, de modo que será posible desarrollar una crítica popperiana consistente.

Por supuesto, no necesariamente debe ser siempre el caso que el autor que sólo hace referencia a la *justificación* en sus definiciones de argumentación, adhiera automáticamente (consciente o inconscientemente) a una filosofía justificatoria. También puede darse el caso de que ellos simplemente equiparen defender un punto de vista en relación a una opinión expresada con *defender un punto de vista positivo,* es decir, con *justificar* una opinión expresada. Esto significaría que ellos ignoran la posibilidad de que un *punto de vista negativo* en relación a una opinión expresada se defienda, de modo que la argumentación se calcule para *refutar* la opinión expresada. No obstante, esta visión de la argumentación es, en última instancia, unilateral e incompleta, y puede además

8 De hecho, existen tantas críticas que pueden hacerse a la aproximación de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1971) que es extremadamente dudoso determinar si su descripción es realmente lo suficientemente buena. Véase van Eemeren, Grootendorst y Kruiger (1983: Cap. 5.6).

tener las mismas consecuencias indeseables que una visión de la argumentación que *sí* surge del justificacionismo.

El justificacionismo, de cualquier tinte que sea, jamás puede escapar del denominado *trilema de Münchhausen.*[9] En nuestra perspectiva, el peligro de esto puede evitarse mejor mediante la adopción de un punto de vista crítico-racionalista popperiano y la asunción de la inherente *falibilidad* de la razón humana, mientras se lleva la noción de *prueba crítica* al status de principio que guía la resolución de problemas. Esta actitud racionalista crítica implica que uno debe ir más allá de una *dialéctica* en el sentido socrático de la palabra.

La idea de que la dialéctica socrática es un modelo para la razonabilidad ha sido propagada de todas las formas concebibles por Popper. Ahora parece como si un número creciente de escritores estuviesen tomando la misma línea (a pesar de que ellos no siempre extraen las conclusiones correctas). Albert pone énfasis en que el método dialéctico posibilita un racionalismo crítico comprensivo que no está sujeto a restricciones y que constituye una alternativa *general* a la metodología clásica (1967).

Los teóricos de la argumentación también han comenzado recientemente a buscar una aproximación *dialéctica* (cf. Wenzel, 1979: 85) distinta a las aproximaciones *lógicas* y *retóricas.* Sus representantes consideran que los puntos de partida lógicos y retóricos deben combinarse de forma específica.

La aproximación lógica a la argumentación tradicionalmente se ha concentrado en la argumentación como un *producto*, y la atención primordialmente estuvo puesta sobre la *validez* de

9 Albert usa el término *trilema de Münchhausen* para referirse al problema que consiste en el hecho de que, en última instancia, todo justificacionista enfrenta una elección entre (1) una regresión infinita; (2) un círculo lógico y (3) la ruptura de un intento de justificar en un punto arbitrario (1975: 11).

los argumentos en los que una conclusión se deduce a partir de una o más premisas. La aproximación retórica, por otra parte, se concentra sobre la argumentación como un *proceso*, poniendo énfasis en la *efectividad* de las actividades desarrolladas en la argumentación en conexión con ganar *aprobación*.

La cuestión ahora reside en determinar qué es lo que implica una aproximación dialéctica a la argumentación. Según Wenzel, un defensor de esta corriente, el término *dialéctica* tradicionalmente ha estado asociado a la noción de "una estructura del discurso marcada por una intención crítica". En su opinión, siguiendo esta noción, la argumentación debe observarse como "un manejo sistemático del discurso con el propósito de alcanzar discusiones críticas" (1979: 84). En su visión, la aproximación dialéctica a la argumentación se diseña con el fin de establecer *cómo deben conducirse los debates para probar críticamente las opiniones expresadas* (1979: 93).

Además, concebimos la argumentación como una parte dentro de una discusión crítica sobre una opinión expresada. Con *discusión crítica* nos referimos a una discusión entre el protagonista y el antagonista de un punto de vista particular en relación a una opinión expresada, donde el propósito de la discusión es establecer si el punto de vista del protagonista es defendible frente o contra las reacciones críticas del antagonista.

La argumentación avanzada por el protagonista en defensa de su punto de vista puede ser tanto una argumentación a favor (pro-argumentación) como una argumentación en contra (contra-argumentación) en relación a la opinión expresada con la que se relaciona el punto de vista. En el primer caso, uno trata de justificar la opinión expresada y, en el segundo, uno trata de refutarla. En ambos casos, el antagonista puede a su vez reaccionar críticamente ante la argumentación del protagonis-

ta. Esto significa que el protagonista tendrá que continuar con sus intentos de justificación o refutación en una posterior argumentación a favor o en contra. Esto también puede suscitar una reacción crítica por parte del protagonista, y así sucesivamente. En este caso, se crea una *interacción* entre los actos de habla realizados en la discusión por el protagonista y aquellos realizados por el antagonista.

Creemos que esta interacción debe ser un rasgo o una característica esencial del proceso dialógico de convencer. Sin embargo, sólo será posible conducir a una resolución de la disputa que está en el centro de la discusión, si la discusión en sí misma se *regimienta* o *reglamenta* adecuadamente. Esto quiere decir que será necesaria una teoría dialéctica de la argumentación que proponga reglas de conducta para las discusiones argumentativas.

La reglamentación alcanzada por estas reglas deberá cumplir dos condiciones importantes: debe guiar la resolución de la disputa y ser aceptable para los participantes, y debe aplicarse a todos los actos de habla que deban realizarse en el curso de la discusión para producir una resolución de la disputa que está en el centro de la discusión. Estas reglas deben promover la conclusión de la discusión con un resultado inequívoco, el rápido alcance de dicho resultado, la consideración de todas las posibilidades, la lucidez de la discusión y una aproximación paso por paso a la resolución de la disputa. Esto significa que las reglas deben ser *realistas, dinámicas, radicales, ordenadas y sistemáticas* (cf. Barth y Krabbe, 1982, cap. 3).

Estas reglas sólo pueden conducir a la resolución de la disputa si los usuarios del lenguaje involucrados intentan alcanzar dicho resultado llevando a cabo una discusión argumentativa en la cual adhieran a ellas. Esto significa que los usuarios

del lenguaje que deseen conjuntamente resolver una disputa deben adoptar una actitud no sólo *crítica*, sino también *cooperativa*. Con esto en mente, podemos formular la siguiente *norma de racionalidad*:

> *Un usuario del lenguaje que participa en una discusión argumentativa es un usuario del lenguaje racional si, en el curso de la discusión, él realiza sólo actos de habla de acuerdo a un sistema de reglas aceptables para todos los participantes, que promuevan la creación de una dialéctica que pueda conducir a la resolución de la disputa que está en el centro de la discusión.*

Debemos reservar el término discusión racional sólo a aquellas llevadas a cabo por usuarios del lenguaje que adoptan una actitud racional en el sentido descrito. Preferimos una aproximación dialéctica a la argumentación que mejore las oportunidades que de tales discusiones racionales se produzcan, antes que cualquier otra forma de justificacionismo. El *quid* de una aproximación dialéctica reside en el hecho de que la argumentación se concibe como un intento de defender un punto de vista en relación a una opinión expresada frente a las reacciones críticas de un juez racional en una discusión reglada.

De acuerdo con la aproximación externalizada, funcionalizada, socializada y dialectificada a la argumentación, que elaboraremos en los siguientes capítulos, por el momento podemos resumir nuestra visión de la argumentación en la siguiente definición:[10]

10 A diferencia de la definición de *argumentación* que proporcionamos en van Eemeren, Grootendorst y Kruiger (1983), ésta no es una definición general y teóricamente "neutra". Antes bien, es nuestra propia concepción de la argumentación y, por lo tanto, no necesitamos proveer una definición que abarque todo tipo de diferentes visiones sobre la argumentación, tal como sería necesario establecer en la introducción de una investigación acerca de un número de diferentes contribuciones a la teoría de la argumentación.

La argumentación es un acto de habla que consiste de una constelación de enunciados diseñados para justificar o refutar una opinión expresada y calculada dentro de una discusión reglada, con el objetivo de convencer a un juez racional acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de una opinión expresada.

Capítulo II

La argumentación como un acto ilocutivo complejo

2.1. La teoría básica de los actos de habla

La teoría de los actos de habla ofrece el marco teórico más efectivo para el análisis funcional del lenguaje actualmente disponible, pero la argumentación hasta ahora no se ha analizado como un acto de habla. Una complicación adicional aquí radica en el hecho de que todavía no se ha establecido si la argumentación de hecho es, al igual que aquellos actos de habla para los cuales ya existen formas de análisis, un acto *ilocutivo*. Más aún, los actos de habla generalmente se analizan a partir del punto de vista del hablante, mientras que en el contexto de resolución de una disputa nosotros estamos interesados precisamente en las condiciones que el *oyente* observa como cumplidas cuando él trata una constelación de afirmaciones como una argumentación. Por lo tanto, hacemos de esto uno de nuestros objetivos y pretendemos aclarar qué clase de actos de habla se realizan cuando se desarrolla una argumentación y qué condiciones debe esperarse que cumpla la argumentación cuando se realiza este acto de habla *(Objetivo 1)*.[11]

Esto implica que tenemos que intentar resolver dos problemas. Deberemos comenzar a partir de la "versión estándar" de la teoría de los actos de habla. Esto significa que el marco teórico dentro del cual argumentaremos consiste de una teoría básica de los actos de habla cuya fundamentación Austin esta-

11 Hemos estudiado este problema previamente en van Eemeren y Grootendorst (1982a). Se han conservado algunos de los puntos esenciales de esta visión en el presente estudio, pero hay importantes diferencias en su elaboración.

bleció en *How to Do Things with Words*, y la cual fue posteriormente elaborada por Searle en *Speech Acts*, parcialmente sobre la base de sus propios conocimientos. *Speech Acts* constituye el punto de partida común para muchos estudios sobre los actos de habla. Al igual que otros autores, incorporaremos modificaciones donde resulte necesario a nuestros propósitos.

Al igual que Austin, Searle asume que el lenguaje puede concebirse como una forma de *acción verbal*. Él distingue (en una clasificación apenas diferente de aquella utilizada por Austin), tres tipos de actos de habla que, en principio, se realizan siempre que un orador emite un enunciado: 1. Un *acto locutivo* (el producir ciertos sonidos, palabras u oraciones); 2. Un *acto proposicional* (referirse a algo o a alguien y predicar algunas propiedades de ese algo o alguien); y 3. Un *acto ilocutivo* (investir al enunciado con una fuerza comunicativa de promesa, declaración de hecho, y así sucesivamente). Además de estos actos, cuando produce un enunciado, el hablante puede realizar también un *acto perlocutivo* (provocando ciertos efectos, tales como el shock o el aburrimiento).[12] En *Speech Acts*, Searle hace hincapié en que el acto locutivo, el acto proposicional y el acto ilocutivo no son actos discretos e independientes espacio-temporalmente, sino que son *sub-actos* de un acto de habla completo, mutuamente interdependientes y que se realizan simultáneamente:

> No estoy afirmando, por supuesto que estos sean cosas separadas que hace el hablante, como ocurre, simultáneamente, cuando uno fuma, lee y se rasca la cabeza simultáneamente. Tampoco debe pensarse a par-

12 Existen, de hecho, excepciones al principio de que el hablante que enuncia una oración realiza un acto locutivo, un acto proposicional y un acto ilocutivo. No todos los actos de habla necesariamente tienen un contenido proposicional determinado. Por lo tanto, Searle (1970: 49) denomina *saludos* "a un tipo mucho más simple de actos de habla" que no poseen un contenido proposicional, aunque nos parezca que hay un contenido que siempre está presente implícitamente.

> tir de esto que los actos locutivos y los proposicionales soportan actos ilocutivos en el sentido de que comprar un ticket y tomar el tren soportan hacer un viaje en ferrocarril. Los actos locutivos apoyan a los actos proposicionales y a las actos ilocutivos en el modo en el que, por ejemplo, hacer una "X" en una boleta equivale o implica votar (1970: 24).

Sin embargo, es confuso que Searle se refiera tanto al tercer acto de habla (fuerza locutiva e ilocutiva) y al acto de habla que se forma a partir de los tres sub-actos juntos como un *acto ilocutivo*. Por lo tanto, también es confuso que él use este término como un sinónimo de *acto de habla*, de modo que se haga poco claro hasta qué punto un *acto perlocutivo* (al cual él no hace más referencia) puede también formar parte de un acto de habla completo que se realiza con la enunciación de una oración. Esta vaguedad también ocurre, por ejemplo, cuando en su artículo "*What is a Speech Act?*", Searle nos informa que el título del artículo podría igualmente haber sido "*What is an Illocutionary Act?*" (1971: 39).

Para remover aquí cualquier posibilidad de confusión, seguiremos la distinción terminológica (y conceptual) representada en la Figura 2.1.

<table>
<tr><td rowspan="3">Enunciado
(en un contexto verbal y no verbal)</td><td>Indicadores proposicionales (referencia y predicación)</td><td rowspan="3">Acto ilocutivo
(comunicación)</td><td rowspan="3">Acto perlocutivo
(interacción)</td></tr>
<tr><td>Indicadores de fuerza
(función indicación)</td></tr>
<tr><td>Factores verbales contexto-indicativos
(indicadores de situación)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Aspectos verbales</td><td colspan="2">Aspectos del acto</td></tr>
</table>

Figura 2.1. Reconstrucción analítica de un acto de habla "completo"

Aclararemos mejor estas distinciones a medida que desarrollemos nuestra argumentación. En una primera instancia, nos concentraremos en la discusión de algunas nociones concernientes a los *actos ilocutivos* que son relevantes a nuestro propósito y que Searle desarrolla en su teoría básica, los cuales se relacionan con los actos ilocutivos *explícitos*.

Searle se expande más allá sobre la idea de Austin de que el lenguaje es una forma de acción verbal que no sólo es "feliz" si se han cumplido ciertas condiciones, lo que es cierto tanto para los enunciados de habla *performativos*, que originariamente fueron los únicos enunciados de habla que Austin concibió como poseedores de la naturaleza de un acto, como para los enunciados de habla *constatativos*, que se caracterizan por la posesión de ciertos valores de verdad. Él observa esto como un rasgo esencial de todo espécimen de comunicación verbal donde un acto de habla se realiza mediante la enunciación de una oración:

> Para explicar este punto con mayor precisión, la producción de una oración o sentencia bajo ciertas condiciones manifiesta un acto ilocutivo, y el acto ilocutivo es la mínima unidad lingüística de la comunicación (1971: 39).

Según Searle, realizar actos ilocutivos significa realizar una actividad que es objeto de una serie de reglas en un sentido más o menos similar a si se estuviese jugando un juego como el fútbol. Del mismo modo que estas reglas del fútbol pueden posibilitar a los jugadores estar "off-side" o "anotar un gol", también estas reglas que gobiernan el acto ilocutivo posibilitan a los usuarios del lenguaje "hacer promesas", "expresar su aprobación" o "criticar una afirmación". Las reglas son *consti-*

tutivas, no meramente *regulativas*. En principio, ellas toman (o pueden reducirse a) la forma "*X* (el enunciado de habla) *cuenta como Y* (el acto ilocutivo)". La hipótesis central de Searle reside en el hecho de que la semántica de un lenguaje puede concebirse como una serie de sistemas de reglas constitutivas y que los actos ilocutivos son actos realizados de acuerdo a dichas reglas constitutivas.

Debido a que somos usuarios del lenguaje de pleno derecho, Searle cree que nosotros conocemos las reglas que se obtienen en nuestro propio lenguaje para la realización de actos ilocutivos y, por lo tanto, debemos en principio ser capaces de explicitar dichas reglas. Para ilustrar esto, él formula las reglas para el uso del indicador de fuerza formado por la *fórmula performativa* "yo prometo" –una fórmula que puede utilizarse para ejecutar el acto ilocutivo de la *promesa*. Él realiza esto deduciendo estas reglas a partir de *las condiciones que deben cumplirse cuando se hace una promesa*. Aquí él distingue distintos tipos de condiciones: *condiciones generales* (que se aplican a todos los actos ilocutivos y, por lo tanto, pueden no postularse cuando se analiza un acto ilocutivo específico), *condiciones preparatorias* (que indican el punto de partida requerido), *condiciones proposicionales* (que se relacionan con el "contenido" de los enunciados de habla que se envisten con una particular fuerza comunicativa), *condiciones de sinceridad* (que se relacionan con la intención de un hablante que realiza un acto ilocutivo particular puede estar observando como poseedoras y, que por lo tanto, podrían haber sido quizás mejor denominadas como *condiciones de responsabilidad*), y *condiciones esenciales* (que se relacionan con la quintaesencia del acto ilocutivo concerniente y con el "sentido" o propósito interaccional o interactivo del acto). Las condiciones formuladas para un acto ilocutivo deben

ser tales que cada una de las condiciones sea una condición *necesaria* y que el conjunto de las condiciones sea una condición *suficiente* para la ejecución del acto ilocutivo en cuestión y tal que observando que un hablante ha realizado tal acto ilocutivo permita esta conjunción (1971:47).

De hecho, la preocupación más importante de Searle en *Speech Acts* reside en establecer las condiciones que se aplican a tales conceptos ilocutivos como las "promesas", aunque él mismo esté poniendo énfasis en que él formula *reglas sistemáticas* para el uso de expresiones (explícitamente performativas) tales como "yo prometo". Esto tiene que ver con el hecho de que él se concentra en los actos ilocutivos *explícitamente realizados* (que él concibe como justificados por el "principio de expresibilidad") y cree que la realización de actos ilocutivos está ligada no sólo por *intenciones*, sino también por *convenciones semánticas*. Según él, el hablante que realiza un acto ilocutivo está tratando de alcanzar el efecto de que el lector entienda qué acto ilocutivo está realizando el hablante, por medio de hacerlo reconocer su intención de alcanzar ese efecto usando medios verbales que (de acuerdo con las reglas que gobiernan el uso de esos medios) *se usan por convención para alcanzar tal efecto*.

Sin desear movernos a un problema acerca de la delimitación precisa entre semántica y pragmática (lo que en nuestra perspectiva no tiene un interés intrínseco de todos modos), creemos que debemos, sin embargo, decir que el entendimiento de los actos ilocutivos en el discurso coloquial depende fuertemente de las convenciones *pragmáticas*. Un indicador de esto es que los actos ilocutivos *implícitos* e *indirectos* se entienden por regla perfectamente y el hablante puede también asumir en principio que ellos serán entendidos, de modo que resulta plausible que otras condiciones además de las estric-

tamente semánticas (también) jueguen un papel importante. En el contexto de la argumentación, deberemos retomar más adelante tales casos no explícitos (o implícitos).

Es llamativo que en su última publicación "*A Taxonomy of Illocutionary Acts*", en la que él establece los fundamentos para un sistema de clasificación de los actos ilocutivos, Searle desarrolle o avance, como su primera objeción al intento previo de Austin por clasificar el contenido, que la lista de Austin constituye no una clasificación de los *ilocutivos* sino de los *verbos* ilocutivos en inglés: "Austin parece asumir que una clasificación de los diferentes verbos constituye *eo ipso* una clasificación de los tipos de actos ilocutivos, que dos verbos no-sinónimos cualquiera deben marcar dos actos ilocutivos diferentes" (1979:9). "Pero no existe ninguna razón para suponer que éste sea el caso", observa Searle de forma bastante acertada. La correspondencia entre *actos* ilocutivos (o condiciones para su realización) y *verbos* ilocutivos (o reglas semánticas para su uso) necesita evidentemente no ser observada tan rígidamente como él sugiere en alguna oportunidad.

Para nuestros propósitos resulta interesante que en "*A Taxonomy of Illocutionary Acts*" Searle trate de hacer una clasificación consistente de las *funciones* de uso del lenguaje mediante la división de los actos ilocutivos en *categorías*. Tomando este criterio primordial para la clasificación del *propósito ilocutivo* o *punto* del acto (correspondiente a la condición esencial), la *dirección de correspondencia* del acto o la *dirección del encuadre* (que tiene que ver con la relación entre las palabras y el mundo) y el *estado mental* expresado por el hablante en el acto ilocutivo (correspondiente a la condición de sinceridad), él distingue cinco *funciones básicas* que el lenguaje puede cumplir: podemos usar el lenguaje para (1) decir cómo es algo; (2) para tratar de hacer

que la gente haga algo; (3) para comprometernos a hacer algo; (4) para expresar sentimientos y actitudes; y (5) para causar cambios en la realidad. El mérito de esta clasificación, sobre la cual volveremos más tarde, reside mayormente en el hecho de que, aunque algunos aspectos de la clasificación son debatibles, se hace evidente que el lenguaje puede cumplir un número *finito* y *determinado* de funciones.

Tomaremos la teoría de Searle de los actos ilocutivos como nuestro punto de partida cuando nos refiramos a nuestro análisis funcional de la argumentación. En primer lugar, sin embargo, tendremos que añadir a esto (y fortalecerlo) en tal sentido que se haga posible arribar a una definición más aproximada del acto de habla de la *argumentación* y formular las condiciones que deben cumplirse si el avanzar una constelación de enunciados puede considerarse una correcta ejecución de dicho acto de habla. Esto ocurre puesto que los problemas que se nos presentan aquí incluyen el hecho de que, en la forma determinada por Searle, la teoría se aplica exclusivamente a las sentencias individuales y no a unidades del texto mayores (tales como la argumentación), y el hecho de que Searle se confine a casos en los cuales la fuerza ilocutiva se expresa explícitamente en una fórmula performativa (lo cual en principio no es el caso en la argumentación). Antes de que intentemos resolver estos problemas, tendremos que prestar atención a los aspectos *interaccionales o interactivos* del lenguaje que Searle, quien trata exclusivamente los aspectos *comunicativos*, deja de lado. Creemos que se necesita analizar el acto de habla de la argumentación tanto en sus aspectos comunicativos como interaccionales o interactivos.

2.2. Aspectos comunicativos e interaccionales del lenguaje

Los usuarios del lenguaje que realizan actos de habla, en principio no lo hacen con la única intención de hacer que las personas a las que ellos se dirigen entiendan qué actos de habla están realizando: más bien, por medio de estos actos de habla, ellos esperan obtener por parte de sus oyentes una respuesta (verbal o de otro tipo). Esto significa que su lenguaje debe servir a propósitos no sólo *comunicativos*, sino también *interaccionales o interactivos*. Al traducir esto en términos de la teoría de los actos de habla, los aspectos comunicativos del lenguaje se expresan en intentos por provocar efectos *ilocutivos* y los aspectos interaccionales en intentos por provocar efectos *perlocutivos*. La teoría básica de Searle, por otra parte, se aplica solamente a los *actos ilocutivos*, mientras se desatienden los *actos perlocutivos*.

Como Wunderlich ha observado correctamente, la ejecución de los actos de habla no puede tratarse como un tráfico unidireccional entre un hablante y un oyente; más bien, un acto de habla sólo adquiere significado para el posterior progreso de la comunicación cuando el oyente toma alguna noticia de ello (1972: 22). Creemos que una persona que realiza un acto de habla no sólo desea que sus palabras se *entiendan*, sino que también quiere ciertamente que ellas se *acepten*, incluso si, en conexión con las presuposiciones y consecuencias asociadas a este acto de habla (en anticipación a posteriores precisiones o razonamientos), esta aceptación puede en primera instancia ser no más que aceptación "en revisión de aprobación". Según Wunderlich, de hecho, un acto de habla está necesariamente destinado a hacer que el oyente acepte su contenido, y el acto de habla puede observarse como feliz siempre y cuando éste haya sido aceptado, porque hasta entonces no tiene ninguna relevancia para el oyente (1972: 22).

Por supuesto, no siempre se da el caso de que el oyente reaccione de forma perfectamente explícita e indique *expressis verbis* si él ha entendido o no y acepte el acto de habla, de hecho siempre y cuando esto no ocasione problemas, él no tiene necesidad de hacerlo. Si no existen indicadores que señalen lo contrario, el hablante debe normalmente asumir en la conversación ordinaria que el oyente que *falla en entender* o *rechaza aceptar* un acto de habla dará alguna indicación de esto al hablante (de hecho, él debe hacerlo si no desea que la comunicación degenere en *pseudo-argumentación*).

Entonces, es posible que se inicien dos tipos de diálogos. Si el oyente falla en entender, él puede indicar la necesidad de explicación requiriendo aclaración o mayor información y el hablante debe obligarse a expresar lo que quiere decir más clara o más explícitamente, de modo que en principio se desarrolle un *diálogo explicativo*. Si el oyente no acepta lo que se ha dicho, él puede indicar la necesidad de problematizar expresando sus dudas o levantando refutaciones, y el hablante (asumiendo que él desee mantener sus palabras) intentará justificar o defender lo que él ha dicho, de modo que en principio se desarrolla un *diálogo de problematización*.

En situaciones ordinarias de conversación, algunos actos de habla realizados por partes de los hablantes están específicamente diseñados para provocar en los oyentes determinadas respuestas verbales (y posiblemente también no verbales) en las cuales estos últimos indiquen entendimiento y (en particular) aceptación. En nuestra perspectiva, esto se aplica preeminentemente a la argumentación avanzada durante una discusión o debate. Esto significa que, hasta cierto punto, los argumentos dentro de un debate están diseñados para alcanzar precisos *efectos ilocutivos y perlocutivos verbalmente externali-*

zados que se relacionan inmediatamente con los actos de habla realizados y deben distinguirse de los efectos más comprehensivos (a menudo difíciles de establecer y que a veces no se hacen evidentes hasta mucho más tarde) de los actos de habla sobre el comportamiento posterior, el proceso de pensamiento y la vida emocional de los argumentadores. Estos efectos a veces también se denominan como *efectos perlocutivos.*

A fin de distinguir entre el efecto perlocutivo de *aceptación* y el más amplio rango de posteriores consecuencias que se derivan de un acto de habla en la práctica (variando desde una mirada furiosa hasta el comienzo de una nueva vida), introducimos una distinción terminológica y conceptual entre el efecto perlocutivo *inherente* y las consecuencias perlocutivas *consecuentes.* Los efectos perlocutivos inherentes consisten exclusivamente de la *aceptación del acto de habla por parte del oyente* y las consecuencias perlocutivas consecuentes comprenden *todas las otras consecuencias del acto de habla.* Hasta el punto en el que estos efectos o consecuencias sean los que el hablante conscientemente intente alcanzar con su acto de habla, también debemos denominar efectos perlocutivos *mínimos* y consecuencias perlocutivas consecuentes *óptimas.* Esta terminología expresa el hecho de que con sus actos de habla el hablante en cualquier caso ("mínimamente") desea alcanzar el efecto perlocutivo de *aceptación,* pero que como regla él sólo observa el resultado como completamente satisfactorio ("óptimo") si él también tiene éxito a la hora de provocar otras consecuencias subyacentes al alcance de la aceptación. Sin embargo, siempre y cuando no nos aproximemos al lenguaje desde ningún ángulo específico, usamos una terminología más neutra no comprometida con puntos de vista específicos del hablante o el oyente en relación al éxito o fracaso del acto de habla.

Si la comunicación y la interacción marchan razonablemente bien, el efecto ilocutivo del *entendimiento* será, en principio, una condición *necesaria* para provocar el efecto perlocutivo inherente de la *aceptación* y las consecuencias perlocutivas consecuentes. Sin embargo, no existe ninguna certeza de que la comunicación y la interacción vayan sobre ruedas, de modo que no debemos descuidar esta etapa en este punto. Las distinciones que extraemos se ilustran en la Figura 2.2 con referencias a ejemplos.

Actos de habla	Aspectos comunicativos		Aspectos interaccionales		
	Ilocución	Efecto ilocutivo	Perlocución	Efecto perlocutivo inherente	Consecuencia perlocutiva consecuente
Ejemplo 1	Avisar	Entender el aviso	Alentar o animar	Aceptar el aviso	Anotarse en un nuevo curso
Ejemplo 2	Argumentar	Entender la argumentación	Convencer	Aceptar la argumentación	Desistir de la oposición en contra de un punto de vista
Ejemplo 3	Pedir	Entender el pedido	Persuadir	Aceptar el pedido	Abandonar la intención de partir
Ejemplo 4	Informar	Entender la información	Instruir	Aceptar la información	De ahora en adelante, usar anticonceptivos
Ejemplo 5	Advertir	Entender la advertencia	Alarmar	Aceptar la advertencia	Permanecer callado

Figura 2.2 Ilustración de los aspectos comunicativos e interaccionales del lenguaje

Puesto que tanto alcanzar el efecto ilocutivo del "entendimiento" como alcanzar el efecto perlocutivo de aceptación puede asumirse que forman parte de las *intenciones del hablante*, en las conversaciones ordinarias entre usuarios del lenguaje, y debido a que los hablantes tratan de alcanzar estos efectos por medio de los (mismos) *enunciados de habla*, estamos tratando aquí con dos tipos distintos de acciones verbales (una comunicativa y la otra interaccional o interactiva), de las cuales ambas son en principio parte de un acto de habla completo y por lo tanto debe incluirse dentro de una teoría adecuada de los actos de habla. Esta es la razón por la que es lamentable que Searle no preste atención a los actos perlocutivos (por las razones que se discutirán a continuación).

En contraste, en *How to do Things with Words*, Austin se adentra en el problema de la perlocución, pese a que sólo lo hace a fin de obtener mayor claridad sobre las ilocuciones (1976:103). En su introducción del concepto de *perlocución*, él opta por una definición extremadamente amplia:

> Todavía hay un sentido más amplio... en el cual realizar un acto locutivo, y en él un acto ilocutivo, también puede realizarse un acto de otro tipo. Decir algo, general o normalmente, producirá ciertos efectos consecuentes sobre los sentimientos, los pensamientos y las acciones de la audiencia, o del hablante, o de otras pesonas; y puede ser hecho con el diseño, intención o propósito de producirlos. Llamaremos a la realización de los actos de este tipo realización de un acto "perlocutivo", y al acto ejecutado, cuando sea adecuado, "perlocución" (1976:101).

Los ejemplos de actos perlocutivos brindados por Austin incluyen *informar, alarmar, persuadir* y *convencer*.

La caracterización de Austin de los actos *locutivos* como "los actos *de* decir algo"; de los actos *ilocutivos* como "los actos de hacer *al* decir algo"; y de los actos perlocutivos como "los actos hechos *por medio* de decir algo", provee alguna clarificación de la nomenclatura, pero (como Austin mismo admite) falla al ofrecer un *criterio* impermeable para distinguir entre los varios tipos de actos de habla. Incluso la correspondencia entre un verbo perlocutivo precedido por "tratar de" (por ejemplo, "tratar de convencer") y un verbo ilocutivo (por ejemplo, "argumentar") falla a la hora de proveer un criterio adecuado (dice Austin), porque la equivalencia entre estos tipos no siempre está presente, además del hecho de que los verbos ilocutivos también pueden estar precedidos por "tratar de" (por ejemplo, "tratar de argumentar"). Más bien, es característico en esta diferencia entre los actos ilocutivos y perlocutivos que en ellos el hablante espere alcanzar *diferentes tipos de efectos.*

Un acto ilocutivo es "feliz" si con su enunciado el hablante alcanza el efecto de que el oyente *entienda* la fuerza ilocutiva y el contenido proposicional del enunciado. En la terminología de Austin:

> Generalmente el efecto equivale a lograr el entendimiento del significado de la fuerza de la locución. Por lo tanto, la ejecución de un acto ilocutivo consiste en *captar* al otro (1976:117).

Un acto perlocutivo es "feliz" si se provoca *otro* efecto deseado sobre el oyente (más tarde Austin dice casi nada respecto a los efectos sobre el hablante y otras personas referidas por él), pero la naturaleza de este efecto puede variar considerablemente de acto perlocutivo en acto perlocutivo. En última instancia, Austin considera que la diferencia más importante

entre los efectos ilocutivos y perlocutivos reside en el hecho de que los primeros sólo pueden alcanzarse *por medios verbales convencionales*, y los últimos no. Retomaremos esta cuestión en el capítulo 3.

En efecto, Austin usa el denominador *efecto perlocutivo* como un tacho de basura para cubrir las consecuencias más disparatadas y disímiles del lenguaje. Por lo tanto, es útil hacer ciertas distinciones. En primer lugar, es importante distinguir entre consecuencias que ocurren accidentalmente y efectos que son *intencionales* por parte del hablante. En conformidad con la tradición en las ciencias sociales, reservamos el término *acto* para actividades fundadas, conscientes, intencionales y con propósitos, a diferencia del "mero comportamiento", sobre consideraciones racionales. Esto significa que provocar consecuencias completamente *inintencionales* no puede concebirse como un *actuar* y, por lo tanto, allí no puede haber dudas acerca de la ejecución de actos perlocutivos. Un criterio simple y llano para distinguir entre la realización de actos perlocutivos y la provocación de consecuencias inintencionales radica en si el hablante puede razonablemente ser demandado para que *provea sus razones* para causar el efecto o la consecuencia en cuestión. Referiremos a *actos perlocutivos* únicamente cuando esto sea posible.

En segundo lugar, pensamos que es importante establecer una distinción entre los efectos o las consecuencias de los actos de habla que *no* son provocados sobre la base del *entendimiento de un acto ilocutivo* y los efectos y las consecuencias cuando este *sí* sea el caso. Existen varios tipos de ejemplos de efectos o consecuencias no ilocutivas perlocutivas. Por ejemplo, un alumo puede echarse atrás simplemente porque su maestro le grita, sin importar el contenido o la fuerza de lo que éste está

gritando. En tal caso su miedo se deriva únicamente por el modo en el que el acto de habla es *enunciado,* y nos referimos a una *enunciación perlocutiva.* Sin embargo, él también puede saltar porque escucha su nombre vinculado con el de alguien de quien él está enamorado, sin haber despertado todavía suficientemente de sus sueños diurnos como para reconocer el acto ilocutivo. En este caso, él se asusta por la *proposición* (o parte de ella) que se expresa en el acto de habla, nos referiremos a una *perlocución proposicional.* Más adelante también es posible, por ejemplo, que él se asuste porque un civilizado y anti-autoritario maestro de repente se abalanza sobre él con una serie de gritos y órdenes en el medio de un dictado (sin que el alumno esté *au fait* de lo que está ocurriendo). En este caso es la *fuerza* del acto de habla la que lo asusta, y nos referimos a ella como *fuerza perlocutiva.* Y finalmente es posible, por ejemplo, que el alumno sea asustado por un maestro que, durante una conversación confidencial lo ha tratado con confianza, repentinamente se dirija a él como "señor" y así sucesivamente. En este caso, no resulta inmediatamente claro cuál es la causa precisa de su sorpresa, pero parece claro que todavía otros factores juegan un papel importante aquí más allá de los actos de enunciación o los actos proposicionales en el sentido en el que ellos se abordan en la teoría de los actos de habla, ni la sorpresa del alumno depende simplemente del *acto ilocutivo* completo. Hasta el punto de que es una cuestión de causas *verbales* (debido que así debe ser el caso de un acto perlocutivo), uno podría en tales circunstancias hablar de una *perlocución contextual* (para ser más específicos según el factor dominante), pero creemos que hay pocas razones para hacer una posterior clasificación de este tipo a menos que sirva a propósitos bien definidos.

Aquí nos ocuparemos exclusivamente de las *perlocuciones ilocutivas* realizadas sobre la base del entendimiento de un acto ilocutivo. Estos son también los mismos actos perlocutivos que Searle observa más o menos automáticamente, ya que él no realiza ninguna distinción entre perlocuciones ilocutivas y otros tipos de perlocuciones, y para muchos otros autores (a quienes retomaremos más adelante), como los casos "normales". Esto emerge, por ejemplo, en el sentido en el que Searle introduce actos perlocutivos y en los ejemplos que él brinda aquí:

> Correlacionada con la noción de actos ilocutivos se encuentra la noción de consecuencias o *efectos* que tales actos tienen sobre las acciones, pensamientos, creencias, etc., de los oyentes. Por ejemplo, argumentando, yo puedo *persuadir o convencer* a alguien; advirtiendo algo, podría *asustarlo o alarmarlo*; pidiendo algo, podría *conseguir que él hiciese algo*; informándolo, podría *convencerlo (iluminarlo, edificarlo, inspirarlo, moverlo a la acción)*. Las expresiones en itálica o cursiva indicadas arriba denotan actos perlocutivos (1970: 25).

En tercer lugar, consideramos que es deseable distinguir entre efectos o consecuencias de los actos de habla que pueden ser provocados por medio de *una decisión racional por parte del oyente* y los efectos o consecuencias que están totalmente divorciadas de la toma racional de decisiones. Para Searle, la realización de actos perlocutivos siempre consiste en usar ilocuciones que provoquen efectos sobre las acciones, pensamientos, creencias, etc., del oyente, pero él no distingue entre los efectos en los cuales provocar al oyente puede jugar un *rol activo* y los efectos donde este no es el caso. Una de las muchas desventajas de esto reside en que al oyente siempre se le atribuye jugar un *rol puramente pasivo* y esto no explica el *aspecto interaccional o interactivo*

del lenguaje. Este conflicto con lo que a menudo efectivamente ocurre (o debería ocurrir) con las perlocuciones, en la práctica fácilmente conduce a una visión de las conversaciones en las cuales éstas son reducidas a un flujo de tráfico unidireccional. En la mayoría de las conversaciones entre usuarios del lenguaje -ciertamente, en nuestra opinión, en discusiones diseñadas para resolver una disputa- se espera que el oyente decida en base a fundamentos racionales si él debe o no permitir que los efectos perlocutivos deseados por el orador se efectúen, es decir, si él debe o no observar la ejecución o no ejecución del acto requerido (verbal o de otro tipo), la aprobación de un punto de vista, y así sucesivamente, como aceptables. Como a medida que aumenta la externalización (de pensamientos, sentimientos, etc.) éstos tienen lugar en la conversación como actos verbales, se hará evidente a partir de la reacción del oyente hasta qué punto el hablante ha tenido éxito en su propósito perlocutivo; de hecho, puede pedirse expresamente al oyente que brinde razones de por qué el efecto perlocutivo intentado no ha causado efectos ("Tu tendrás que decirme por qué no lo harás", o:

"¿Entonces por qué todavía no estás convencido?").

Aquí nos concentraremos exclusivamente en los actos perlocutivos cuyo éxito, en principio, depende parcialmente de *consideraciones racionales por parte del oyente.* Por ejemplo, perlocuciones diseñadas para influenciar emociones incontrolables o para causarlas serán desatendidas. Más aún, nos concentraremos tanto como sea posible en nuestra argumentación a la aceptabilidad perlocutiva específica que tiene un interés especial para nosotros en conexión con la argumentación: el acto perlocutivo de *convencer.* Para concluir esta revisión de las perlocuciones, las distinciones que hemos efectuado se reproducen sistemáticamente en la Figura 2.3

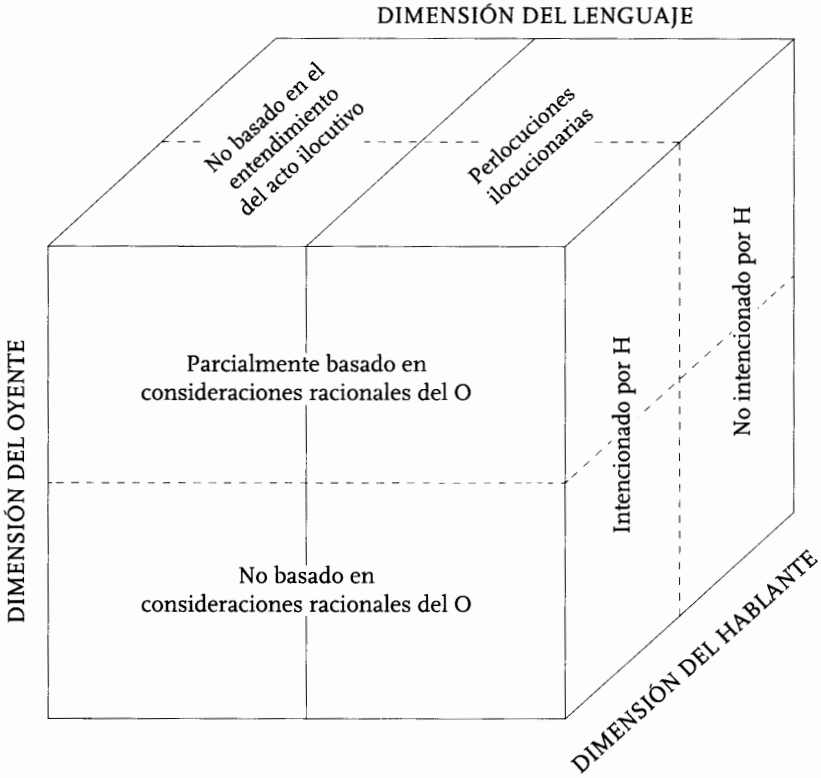


Figura 2.3. Cubo perlocutivo: un estudio de las diferencias entre las perlocuciones

2.3. Caracterización del acto de habla de la argumentación

Ahora trataremos de ubicar la argumentación en el marco teórico de la teoría de los actos de habla recién delineada. Esto significa que tendremos que describir la argumentación como un tipo específico de acto de habla. Nuestra hipótesis radica en el hecho de que en el *sentido* comunicativo la argumentación es una forma de uso del lenguaje que corresponde a formas de uso del lenguaje caracterizadas en la teoría de los actos de

habla como actos *ilocutivos* y que, cuando se observan los aspectos *interaccionales* de la argumentación, se vincula con el acto *perlocutivo* de *convencer.* En este capítulo examinaremos los aspectos comunicativos del acto de habla de la *argumentación,* y en el próximo capítulo, retomaremos los aspectos interaccionales o interactivos.

Antes de que nos aboquemos a las dificultades observadas previamente respecto a la caracterización de la argumentación como un acto ilocutivo, primero debemos establecer la medida en la cual el término *argumentación* es una etiqueta adecuada para el acto de habla que deseamos discutir aquí. Esto se debe a que la palabra *argumentar* ya cuenta con un significado específico comúnmente aceptado en el discurso coloquial (del mismo modo que lo tienen palabras relacionadas como *argumento*), y no existe una garantía automática de que este significado corresponda en todos los aspectos con el significado que nosotros deseamos dar al término *argumentación.* Por lo tanto, primero demos un vistazo a las descripciones lexicográficas de las palabras en el discurso coloquial que resultan relevantes para nosotros en este punto.

El *Concise Oxford Dictionary* describe *argumentation* como "razonamiento metódico; debate", *argument* como (entre otras cosas) "razón avanzada (*a favor o en contra,* proposición o supuesto); proceso de razonamiento; debate; resumen de la materia" y *argumentar* como "probar, indicar... sostener por medio de razones" (Fowler & Fowler, 1959:60). Y el *Webster* define *argumentation* como "(1) razonar: el arte de dar razones, hacer inducciones, extraer conclusiones, y aplicarlas al caso en discusión; (2) argumentación, debate; (3) discurso o escrito que se sostiene", mientras que *argument* se describe como (entre otras cosas) "(1) una razón o razones ofrecidas a favor o en contra

de una proposición, opinión o medida; (2) el ofrecer tales razones; razonar; (3) un debate o una discusión en la cual existe un desacuerdo..." y *to argue* (transitivo o intransitivo) se define como "ofrecer razones en apoyo o en contra de una proposición, opinión o medida", "discutir", "presentar objeciones", "discutir o debatir; desafiar mediante el razonamiento", "tratar de probar algo, contender", "indicar o dar evidencia de" y "persuadir dando razones; como *argumentar* a un hombre una opinión diferente" (Webster-McKechnie, 1979: 100). Creemos que esta lista deja en claro que observaciones relativas a la *argumentación* o relativas a las palabras son, en principio, bastante útiles a nuestros propósitos, a pesar de que, por supuesto, tendremos que decidir caso por caso si tales observaciones son de hecho aplicables si usamos el término *argumentación* en el sentido en el que deseamos.

Nuestra conclusión debe ser que el significado que asociamos al término *argumentación* ciertamente no entre en conflicto con los significados que palabras tales como *argumentar (to argue), argumento (argument)* y *argumentación (argumentation)* tienen en el lenguaje coloquial y, en efecto, si uno cava un poco más profundo, encuentra que nuestro significado está incluso confirmado por el idioma ordinario, pero, sin embargo, nosotros damos a la palabra *argumentación* un significado más explícito y más "trabajado" o "desarrollado" que el que tiene en el lenguaje cotidiano. Esto significa que podemos usar el término *argumentación* para denotar el acto de habla de *argumentar*, en el sentido que deseamos atribuir al acto de habla, sin miedo de caer en connotaciones "equivocadas" debido a su significado en el discurso coloquial.

Uno de los teóricos de la argumentación de la ecuela angloamericana que prestó atención a la argumentación es Austin, a pesar de que él se limitó a observar que "él argumenta que" es un acto *ilocutivo* que debe distinguirse del acto *locutivo* "él

dice que" y del acto *perlocutivo* "él me convenció de que" (1976: 102). Muchos autores parecen observar ésto como si no hubiese nada más que agregar; tanto Searle (1970) como Cohen (1973) simplemente denominan *argumentación* al acto ilocutivo y *convencer* al acto perlocutivo, sin más. A diferencia de Austin, ellos también señalan explícitamente que existe una relación especial entre argumentar y convencer.

Ninguno de estos tres autores brinda razones de por qué ellos observan la argumentación como un acto ilocutivo (y Searle y Cohen no proveen ninguna información acerca de en qué consiste exactamente la relación especial entre argumentar y convencer). A pesar de que concordamos con Austin, Searle y Cohen en el hecho de que la argumentación debe concebirse como un acto ilocutivo, creemos que caracterizarla de esta manera, sin embargo, presenta ciertos problemas importantes y, por ende, no es tanto una conclusión necesaria, como ellos sugieren.

Los problemas presentados por la caracterización de la argumentación como un acto ilocutivo se vuelven sobremanera evidentes si uno toma la teoría básica de Searle como punto de partida. La teoría de Searle relaciona los actos ilocutivos con los significados verbales por medio de los cuales estos se ejecutan. Según él, la forma gramatical más característica de un acto ilocutivo es la "oración completa" (1970:25). Debido a que él parte del "pincipio de expresividad", observa como razonable restringir su análisis de un acto ilocutivo a las oraciones o sentencias en las cuales la fuerza ilocutiva *se expresa explícita y unívocamente por medio de una fórmula performativa*. No obstante, un problema primario que se presenta con el análisis de la argumentación reside en el hecho de que la fuerza argumentativa de una sentencia se expresa raramente, si es que lo hace, mediante una fórmula performativa (explícita).

Al argumentar, los usuarios del lenguaje no siempre introducirán su argumentación, por lo general, con la frase "yo argumento", y la mnemotecnia sugerida por Austin para reconocer ilocuciones, lo que implica ser capaz de decir "Por la presente, X" (donde X representa el nombre de un acto ilocutivo) no funcionará para nada en la argumentación. Sin embargo, esto también es cierto para otros actos ilocutivos, y en dicho sentido también es meramente una coincidencia que no tiene quizás nada que ver con convenciones específicas del uso del lenguaje en una comunidad lingüística particular ni con un rasgo distintivo de los actos ilocutivos. En todo caso, es perfectamente posible decir "esta es, entonces, mi argumenación" y una segunda y una tercera parte pueden de la misma manera decir de las palabras del otro que él "argumentó" como, en otros casos, podrían decir que él "prometió", "aseveró" o "avisó". Más aún, un hablante *puede*, si lo desea, introducir su argumentación con las palabras "mi argumentación es la siguiente" (o una formulación equivalente), cuando lo que sigue efectivamente constituye su argumentación y, si el acto ilocutivo es exitoso, puede ser entendida como tal por el oyente (como ocurre con otros actos ilocutivos). Existen además varios *indicadores ilocutivos*, tales como las palabras *porque* y *por*, que pueden dejar en claro al oyente que los enunciados del hablante deben recibirse como una argumentación. En resumen, entonces, no hay fundamentos reales que nos permitan deducir que *argumentar* no es un acto ilocutivo debido a la circunstancia de que "yo argumento" no es una fórmula prática performativa.

Problemas más esenciales surgen del modo en el que Searle caracteriza la relación entre *actos ilocutivos* y *oraciones* (gramaticales). Según él, la oración completa es la forma gramatical característica del acto ilocutivo y en todos los actos ilocutivos

que él analiza existe una relación uno a uno entre los enunciados de una oración particular y la ejecución de un acto ilocutivo particular. Si las condiciones para la correcta ejecución del acto de habla en cuestión se cumplieron, el enunciado de una oración equivale a hacer una pregunta, el enunciado de otra oración equivale a hacer una afirmación, y así sucesivamente, y por el contrario se sostiene bien que una pregunta pueda efectuarse enunciando una oración, una aserción enunciando otra oración, y así sucesivamente. En el caso de la argumentación, sin embargo, esta correlación uno a uno presenta problemas por lo menos en tres aspectos.

(1) La primera dificultad es que, en principio, una argumentación completa consiste de más de un enunciado, de modo que el acto de habla de *argumentar puede consistir en más de una oración*. Incluso la más simple argumentación a favor o en contra de una opinión expresada contiene, si se explicita completamente, al menos dos enunciados o sentencias (cf. el *datum* y la *warrant o garantía* en el modelo de Toulmin). Cada una de estas sentencias o enunciados puede expresarse en una oración separada y, si esto ocurre, no hay una correlación uno a uno entre lo que Searle denomina el acto ilocutivo de *argumentar* y una oración particular. En este punto debe notarse que, por supuesto, es posible también en el caso de *otros* actos ilocutivos que dos o más oraciones construyan una sola ilocución. De este modo, un número de oraciones conjuntas puede formar un único enunciado o pieza de información y una recomendación o fragmento de un consejo pueden ser tan complicados que resulte difícil expresarlos en una oración aislada. De todos modos, nuestro propósito aquí no radica en enfatizar las diferencias entre la argumentación y otros tipos de actos de ha-

bla; queremos señalar que todavía parece haber una distinción entre una argumentación constituida por más de una oración y, por ejemplo, un enunciado constituido por más de una oración. Una persona que envía un telegrama que contiene la información "Papá está muriendo. Mamá tampoco se encuentra muy bien" está, en efecto, haciendo *dos* afirmaciones sobre hechos, aunque éstas probablemente estén tan interdependientemente conectadas que conjuntamente (a un nivel "superior") constituyen un todo único completo. Sin embargo, la persona que aduce la argumentación "Escuché que Guillermo viene del norte. Esos norteños siempre han sido ovejas negras" para justificar la opinión expresada de que "Guillermo es una oveja negra", a pesar de que él también esté haciendo dos afirmaciones, de hecho, sólo está avanzado una única argumentación, puesto que ninguna de las sentencias particulares puede, por sí misma, erigirse como una argumentación completa.

(2) La segunda dificultad (ya insinuada en el ejemplo de la "oveja negra") es que con cada una de las sentencias que conjuntamente constituyen una argumentación, el hablante realiza un acto ilocutivo que es diferente del acto ilocutivo de la *argumentación*, de modo que el enunciado producido en una argumentación, de hecho, *tiene dos fuerzas ilocutivas simultáneamente*. Por ejemplo, una oración que es parte de la argumentación puede al mismo tiempo ser una aserción, una declaración de hechos, una suposición o algún otro tipo específico de acto ilocutivo de la categoría de los *asertivos* que Searle distingue en su clasificación de los actos ilocutivos. Esto se reduce al hecho de que estos asertivos son parte de un complejo de enunciados mayores, que anteriormente etiquetamos como *constelación*, y que forman la ilocución de la *argumentación*. Sin embargo,

esto significa que existe todavía otro aspecto en el cual no hay dudas sobre la equivalencia uno a uno entre las oraciones y los actos ilocutivos que Searle tomó como su punto de partida[13].

Debe notarse aquí que este quiebre en la correlación uno a uno hace tentador mirar la argumentación como un *acto de habla indirecto*, puesto que las sentencias cuentan con la doble fuerza ilocutiva observada por Searle como un rasgo típico de los actos de habla indirectos (1979:31). Claramente, sin embargo, esto sería una conclusión precipitada. Con los actos de habla indirectos, la correspondencia entre oración y acto ilocutivo sólo se interrumpe *en este punto específico* y no en los dos puntos en los cuales, como hemos demostrado en esta sección, se rompe la argumentación. Los actos de habla indirectos no

13 En nuestra perspectiva, el uso del lenguaje es siempre tanto una forma de *comunicación* verbal como una forma social de *interacción*. Creemos que el uso del lenguaje nunca está exclusivamente calculado para causar el *efecto ilocutivo* que intenta que el oyente reconozca la fuerza ilocutiva del enunciado y sepa a qué proposición se aplica esta fuerza ilocutiva. Por medio de este enunciado discursivo, el hablante también deseará alcanzar un *efecto perlocutivo* más abarcador sobre el oyente, que brinde al oyente la posibilidad de reaccionar de un modo particular –quizás replicando, indicando su acuerdo, o pasando un encendedor. Por ejemplo, un hablante haciendo un pedido al oyente, en principio, no sólo logrará que el oyente entienda *que* se le ha hecho un pedido y *lo que* este pedido significa, sino también que él realizará o se negará a realizar un acto específico (verbal o no verbal) de acuerdo a cómo sea el caso. Una advertencia intenta alarmar al oyente, una argumentación se supone que debe convencerlo, y así sucesivamente. No siempre es inmediatamente claro qué efecto perlocutivo intenta provocar el hablante sobre el oyente con su acto ilocutivo, pero usar el lenguaje sería de otra manera inútil si no existiesen algunos efectos perlocutivos que se desease alcanzar. Creemos que la claridad se mejora si el análisis de los enunciados discursivos a un nivel *ilocutivo* se conectan con la *comprensibilidad* por parte del oyente, y el análisis a nivel *perlocutivo* se vincula con la *aceptabilidad*, de modo que sea posible distinguir entre dos complejos diferentes de problemas. Comprensión y aceptación son los efectos ilocutivos y perlocutivos mínimos que el hablante se esfuerza por conseguir en el destinatario, cuando realiza sus actos de habla. Buscar efectos ilocutivos, *analíticamente hablando*, precede a la ocurrencia de efectos perlocutivos. Uno no puede esperar una respuesta de alguien, si uno primero no ha dejado en claro que está haciendo una pregunta, y uno no puede esperar que otra persona le preste a uno fuego, si uno primero no ha dejado en claro que su cigarrillo está apagado y así sucesivamente. Por supuesto, esta tesis necesita refinarse, pero todo lo que deseamos establecer en este punto es que los problemas de comprensibilidad (en el plano ilocutivo) son, en principio, *preliminares a* los problemas de aceptabilidad (en el plano perlocutivo).

tienen que, al igual que la argumentación (ver punto 1), consistir de más de una sentencia (de hecho ellos generalmente consisten de una sola sentencia y oración), y ellos no están vinculados, al igual que la argumentación (ver punto 3), de un modo específico con otras oraciones (o colecciones de oraciones). Además, la doble fuerza ilocutiva posee una altísima *función específica* que no tiene, o al menos no debería tener, en la argumentación (en principio la argumentación también puede ser indirecta). En los actos de habla indirectos, el sentido literal sólo determina la fuerza "secundaria", mientras la fuerza primaria (dado, digamos, las condiciones de cordialidad) no se dan por sabidas abiertamente pero pueden ser inferidas a partir del significado literal por medio de convenciones idiomáticas y de otro tipo. En el caso de la argumentación, no hay necesidad de dudas acerca de ningún tipo de ambigüedad.

(3) La tercera dificultad, sólo insinuada, es que avanzar una constelación de oraciones sólo puede concebirse como la ejecución del acto de habla de la *argumentación* si la oración enunciada posee una relación particular con *otra* oración (o colección de oraciones) cuyos enunciados cuentan como el avance de una *opinión expresada*, de modo que la oración enunciada en una argumentación *necesita estar ligada a otra oración de un modo particular*. Esa oración puede (en forma de una *conclusión*) continuar la oración que viene a conformar la argumentación, pero también puede precederla (en la forma de una pretensión) y en la práctica también es posible que ésta no esté explícitamente enunciada en absoluto; pero en ningún caso pueden las oraciones actuar como argumentación aisladamente a partir de una oración que cumple la función de una opinión expresada. Esto significa que ninguna constelación de oraciones puede jamás

constituir independientemente la ilocución de la *argumentación*, por tanto el vínculo uno a uno entre las oraciones y los actos ilocutivos está ausente aún en otro sentido.[14]

Aquí debería observarse que la opinión expresada (en la forma de una afirmación o una conclusión) es concebida por algunos autores como *parte* de la argumentación. En ese caso, al menos el tercero de los puntos problemáticos que hemos enumerado parece haber sido removido. Creemos, no obstante, que es errado incluir la opinión expresada como parte de la argumentación, puesto que no sólo atentaría contra el lenguaje ordinario, en el cual uno puede muy bien decir, por ejemplo, "comparto tu postura, pero creo que tu argumentación es débil", y también -y esta es una objeción mucho más esencial- imposibilitaría distinguir propiamente entre las varias funciones de las oraciones efectuadas en una discusión y expuestas en el análisis que, por ejemplo, la argumentación a favor de una de las partes y la argumentación en contra de la otra no constituyen dos entidades independientes que no tienen nada en común, sino dos actos de habla que actúan el uno sobre el otro y ambos se relacionan con la misma opinión expresada.

Por lo tanto, existen en la argumentación al menos tres problèmas importantes relacionados con la relación uno a uno entre las oraciones y los actos ilocutivos que, según Searle, son característicos de las ilocuciones. Pero, ¿acaso esta observación necesariamente significa que debe considerarse indeseable, errado o incluso imposible concebir la argumentación como

14 La distinción entre argumentación ligada a una opinión expresada (*conclusión*) que la continúe y una argumentación vinculada a una opinión expresada (*tesis*) que la preceda puede expresarse terminológicamente refiriendo, en el primer caso, a una presentación *prospectiva* y, en el segundo, a una presentación *retrospectiva*. Sin embargo, estas diferencias no son esenciales (cf. van Eemeren, Grootendorst y Kruiger, 1983:22-3).

una ilocución? Para nada. Todo depende de si los problemas pueden resolverse satisfactoriamente. En nuestra perspectiva, esto es posible si uno distingue entre fuerzas ilocutivas *al nivel de la oración* y fuerzas ilocutivas *a un nivel textual "superior"*.

La teoría básica de los actos de habla, desarrollada por Searle como una ampliación de las ideas de Austin, se refiere exclusivamente a las *unidades mínimas del lenguaje comunicativo* que se corresponden con las unidades lingüísticas que en gramática (oracional) se denominan *oraciones*. Nos referimos a estas unidades comunicativas mínimas como *ilocuciones elementales*. Sin embargo, en una comunicación entre usuarios del lenguaje es posible distinguir también unidades mayores que actúan en el mismo sentido que las ilocuciones elementales. Estas unidades comunicativas mayores se corresponden con las unidades lingüísticas que usualmente se denominan *oraciones* en la gramática (textual) y que consisten en combinaciones de sentencias. Nos referimos a estas unidades comunicativas mayores como *ilocuciones compuestas o actos ilocutivos complejos*[15].

Creemos que la argumentación puede tratarse como un acto ilocutivo complejo. Este acto complejo está compuesto

15 En una entrevista reciente con Searle, parece que él mismo se da cuenta perfectamente bien de que hablar una lengua no consiste en realizar una serie de actos de habla *aislados*: "Por supuesto que la vida no es así –la vida avanza con una serie completa de secuencias de actos de habla en trozos más grandes de conversaciones o discursos de varios tipos". Aquí Searle parece referirse a las unidades institucionales de uso del lenguaje que nosotros (en 2.4) denominamos *géneros textuales*. Sin embargo, aunque él no dice eso en tantas palabras, él también está pensando en las unidades funcionales de uso que nosotros llamamos *ilocuciones compuestas* o *actos ilocutivos complejos*: "Si se me pide 'describir' (nótese el verbo aquí) el diseño de la Piazza San Marco o se me pide 'explicar' (otro verbo ilocutivo) la operación de la combustión interna de un motor, al hacer cualquiera de las dos cosas, describir o explicar, realizaré una *serie* de actos de habla, y esa serie obtendrá su significancia no a causa de cada unidad aislada, sino a causa de la serie de unidades que conjuntamente conforman una descripción o una explicación. Tenemos una serie de enunciados, cada uno de los cuales es un acto de habla, pero considerados conjuntamente, ellos conforman una unidad mayor, llámese descripción o explicación" (1980:27).

por ilocuciones elementales que pertenecen a la categoría de las *aserciones* y que al mismo nivel mantienen un vínculo uno a uno con las oraciones (gramaticales). La constelación total de las ilocuciones elementales constituye el acto ilocutivo complejo de la *argumentación*, el cual a un nivel textual mayor mantiene, como un todo único, un vínculo uno a uno con una secuencia de oraciones (gramaticales). El acto ilocutivo compuesto de la *argumentación*, por lo tanto, no tiene una relación uno a uno con las oraciones individuales, sino con una combinación de oraciones ordenadas en una secuencia. Esto significa que la correspondencia uno a uno entre las unidades *funcionales* y las unidades *lingüísticas*, que nos parece constituye la quintaesencia de la visión de Searle, se preserva, y no existe ninguna buena razón para observar como indeseable, equivocado o incluso imposible el tratar a la argumentación como una ilocución.

Al contrario, en este sentido la correspondencia funcional entre argumentación y actos de habla como las promesas, las declaraciones de hechos y las asersiones, se expresa más claramente que en otros sentidos. Así como las promesas se constituyen al nivel de la oración (teniendo debidamente en cuenta las condiciones aplicables) por medio de la enunciación de una oración particular, la argumentación se constituye en un nivel textual superior (teniendo debidamente en cuenta las condiciones aplicables) por medio de la enunciación de una secuencia particular de oraciones. Incluso si el hecho de que un elemento de ella permanezca "inexpresado" o "suprimido" significa que lingüísticamente hablando, la argumentación parece consistir únicamente de una oración. Esto no representa un problema. En este caso, el enunciado de la única oración significa que, al nivel de la oración, se realiza una

aserción (por ejemplo) mientras que, al nivel textual superior, se ejecuta una argumentación.

Introducir la distinción entre ilocuciones elementales a nivel de la oración e ilocuciones compuestas a un nivel textual superior significa que ahora es posible traer propiamente a nuestro análisis de la argumentación la relación especial que existe entre *argumentación* y el enunciado que nosotros hemos denominado *opinión expresada*. Si el análisis tuviese que concentrarse exclusivamente sobre las ilocuciones (elementales) a nivel de la sentencia, esto posibilitaría, es cierto, explicar el hecho de que, al enunciar una oración particular, los hablantes pueden hacer *aserciones, declaraciones de hechos*, y así sucesivamente, pero no sería posible explicar por qué al enunciar esas oraciones, ellos están en algunos casos, al mismo tiempo, esgrimiendo *opiniones expresadas*. En un análisis que también pueda explicar las ilocuciones compuestas a un nivel textual superior, es posible brindar ambos tipos de explicaciones. Más aún -y esto es quizás incluso más importante- este análisis más sutil y más comprensivo también ofrece mejores oportunidades de, al mismo tiempo, dar una caracterización satisfactoria de la relación entre la argumentación y una opinión expresada, puesto que la opinión expresada, que al nivel de la oración podría, digamos, ser una aserción, puede observarse al nivel textual superior como una pretensión o conclusión que (en este nivel textual) se vincula a través de una justificación o refutación relacionada con la constelación de afirmaciones que constituye la argumentación. La Figura 2.4. representa esquemáticamente los varios niveles y relaciones que distinguimos en la argumentación.

NIVEL DE LA ORACIÓN	Oraciones	O1,...,On Oi
	Ilocuciones elementales	□ □ □ A1,...,An Ai
NIVEL TEXTUAL SUPERIOR	Ilocuciones compuestas o actos ilocutivos complejos	ARG +/- → +/- → X

O: Oraciones

A: Acto de aserción ilocutiva

ARG+: argumentación justificativa

+: relación de justificación

X: Opinión expresada

□: correspondencia uno a uno

ARG-: argumentación refutativa

-→: relación de refutación

Figura 2.4. Reconstrucción analítica de la ilocución compuesta de la argumentación

2.4. Puntos de acuerdo y desacuerdo con perspectivas relacionadas

Nuestra visión de que la argumentación puede observarse como un acto ilocutivo complejo a un nivel textual superior, realizado avanzando una secuencia de *aserciones* al nivel de la oración que dentro de un nivel textual superior se vinculan de un modo particular con una opinión expresada, se relaciona con perspectivas o visiones formuladas por otros varios autores. Hasta cierto punto, estas visiones se corresponden con la nuestra, pero están presentadas únicamente en una forma muy rudimentaria y no conducen a una caracterización precisa de la argumentación. Otras, mientras se relacionan con nuestra perspectiva, sin embargo también difieren de ella en varios aspectos importantes. Examinaremos ejemplos de ambas categorías.

Una visión que tiene puntos claros de correspondencia con la nuestra es la recientemete pronunciada por Wunderlich, quien

afirma que la argumentación es una de las "típicas unidades complejas de discurso" que "puede estar compuesta por más actos de habla elementales" (1980: 295, 311). La referencia de Wunderlich a los componentes ilocutivos como *actos de habla elementales* se corresponde casi exactamente con nuestra propia convención de llamar *ilocuciones elementales* a los actos ilocutivos que al nivel de la oración se unen para conformar una argumentación. Desafortunadamente, las observaciones de Wunderlich de las "unidades discursivas complejas" no van mucho más allá que esta noción de que un acto de habla "puede transmitir o comunicar otro acto de habla" y que algunos actos de habla "se identifican sólo en base a su posición dentro de una secuencia". El último punto es nuevamente un tanto diferente de lo que nosotros intentamos establecer cuando caracterizamos la argumentación como una ilocución compuesta (Wunderlich, 1980:311).[16]

Es notable que Searle atribuya a ciertos asertivos la característica extra de que "marquen ciertas relaciones entre el acto ilocutivo asertivo y el resto del discurso o el contexto del enunciado" (1979:13). Él está refiriéndose aquí a los miembros de la categoría de los *asertivos* que Austin ha llamado *expositivos* y que, de acuerdo con Austin, se usan "en actos de exposición que involucran la manifestación de visiones, la conducción o el desarrollo de los argumentos, y la aclaración de usos y de referencias" (1976:6). Esta es otra forma de aproximarse al problema, a pesar de que nuestra aproximación, en principio, lleva al mismo resultado.

16 Lo que nosotros concebimos como una ilocución compuesta corresponde más aproximadamente a lo que Kopperschmidt (siguiendo a Habermas, 1973:24) denomina secuencia o cadena ('kette') de actos de habla que son una 'funcionalización pragmática' de varios actos de habla (elementales) (1980:88). A diferencia de Schecker (1977b:75ff.), por ejemplo, Kopperschmidt considera erróneo tratar la argumentación como una forma separada de ilocución. Él cree, como nosostros, que la argumentación es una ilocución compuesta que, como regla, consiste de aserciones (elementales) y es comparable (a lo que nosotros llamamos *nivel textual superior*) con un acto de habla como *responder*.

Searle presta muy poca atención a la argumenación, pero observa que existe una conexión entre la argumentación y ciertos *asertivos*. Por lo tanto, él recalca que "estoy simplemente postulando que *p* y no tratando de convencerte" *es* aceptable y que "estoy argumentando que *p* y no estoy tratando de convencerte" no lo es (1970:66). Uno puede deducir de esto que él juzga que la argumentación consiste de *asertivos*, pero que él cree que estos *asertivos* poseen una característica o un rasgo adicional que los distingue de otros *asertivos*. Es nuestra idea de que él correctamente equipara la argumentación con el embarcarse en un intento por convencer (véase capítulo 3), pero se hubiese hecho evidente en la sección previa que *esto* (tanto en nuestra propia concepción como en la de Searle) no puede ser un fundamento suficiente para caracterizar la argumentación como un tipo especial de acto ilocutivo.

Del mismo modo, Fogelin parece sostener una postura que coincide ampliamente con la nuestra. Sin que él lo remarque, en *Understanding Arguments*, efectúa una distinción entre una fuerza argumentativa a un nivel textual superior y una fuerza ilocutiva a nivel oracional. Según él, las "afirmaciones" son el ingrediente más característico de la argumentación, pero "los argumentos... no se usan para hacer afirmaciones" (1978:34). Los diferentes niveles que distinguimos encuentran expresión en su observación "aunque un argumento se construye (típicamente) a partir de afirmaciones, el argumento en sí, *considerado como un todo*, no es una afirmación" (1978:34; cursivas nuestras). De cualquier forma, Fogelin no tiene nada más que agregar sobre el tema.

También hay otros autores que, como nosotros, creen que además de los actos ilocutivos existen también unidades mayores de uso del lenguaje que deben distinguirse, pero que

tienen una perspectiva bastante diferente respecto a estas unidades mayores que la nuestra. Esto es cierto tanto en el caso de van Dijk como en el de Quasthoff. Ambos se ocupan de las secuencias de actos de habla, pero en ninguno de estos casos esta secuencia coincide exactamente con la secuencia que nosotros llamamos *ilocuciones compuestas*. Intentaremos subrayar brevemente las principales diferencias.

Van Dijk usa el término *acto macro-discursivo* para referirse a las secuencias de actos de habla que tienen una *unidad total* (1978:66). La "unidad total" implica que el acto macro-discursivo consiste en un grupo de actos de habla que, de alguna manera, se relacionan y, por lo tanto, constituyen un todo. Esto luce como nuestro concepto de "ilocución compuesta", pero van Dijk continúa comentando: "Por lo tanto, podemos *totalmente* hacer un pedido o una protesta *en una carta* que en sí misma consista *de todo tipo de otros* actos de habla, por ejemplo, aserciones, preguntas, sugerencias, etc." y "un discurso puede, por lo tanto, tener *la función total* de una afirmación, una acusación o una amenaza" (trad. fr., 1978:67; cursivas nuestras). Los ejemplos dejan en claro que, después de todo, lo que van Dijk intenta decir con *actos macro-discursivos* no es lo mismo a lo que nos referimos nosotros con *ilocuciones compuestas*. Más adelante intentaremos identificar las diferencias con mayor profundidad.

Quasthoff utiliza el término *esquema de acción* ('Handlungsschema') para referirse a las actividades verbales tales como contar una historia o un chiste, hacer una invitación, reportar un evento y así sucesivamente (1978:7). Siguiendo a Kallmeyer y a Schütze (1976:16 ff.), ella requiere de la realización de un esquema de acción que (1) tenga un comienzo y un final reconocible por los participantes; (2) que los participantes

estén en posición de anticipar el esquema; (3) que el esquema sea aceptado como una obligación mutua; (4) que exista una secuencia de pasos necesarios conocidos por los participantes "en términos de expectativas mutuamente compartidas". Siguiendo a Wald (1978), ella agrega a estos requisitos que (5) "el hablante que inicia el esquema de acción sea considerado el 'hablante principal' y continúe ocupando ese lugar durante todo el esquema de acción" (1978:7).

En la visión de Quasthoff, la argumentación no es una ilocución sino un esquema de acción. Ella define argumentación como "una forma verbal de interacción, la cual es más que una secuencia básica de actos de habla tales como afirmaciones o justificaciones. Los actos de habla básicos se relacionan con el todo de la acción compleja de "argumentar", en el mismo sentido en que "tostar un trozo de pan" se relaciona con "preparar el desayuno" (1978:6-7). La (versión estándar de la) teoría de los actos de habla "implícitamente sugiere una consideración de actos básicos aislados" y, por lo tanto, en su opinión no hace justicia a la argumentación (1978:6). En sí mismo, nosotros observamos que ésta es una observación adecuada, pero la consecuencia, como ya hemos indicado, no necesariamente debe conducir a que se abandone del todo el marco teórico de la teoría de los actos de habla. Más aún, debido al riesgo de fragmentación teórica que nos causaría perder de vista las similitudes y vínculos entre los actos de habla *elementales* a nivel de la oración y los actos de habla *compuestos* a nivel textual superior, consideramos altamente indeseable esta conclusión.[17]

17 Quasthoff, en efecto, no observa para nada la argumentación como un *acto de habla*. Sin embargo, ella parece utilizar el término *acto de habla* como sinónimo de *acto ilocutivo*, de modo que sería equivocado concluir que ella cree que argumentar también (o incluso predominantemente) tiene lugar por medios no verbales.

La objeción más esencial a las aproximaciones de van Dijk y de Quasthoff es, sin embargo, que ellos mezclan dos tipos de teorizaciones. Los términos *acto macro-discursivo* y *esquema de acción* se usan no sólo para referir las unidades funcionales de uso del lenguaje que nosostros denominamos *ilocuciones compuestas*, sino también para referirse a las unidades institucionales de uso del lenguaje que Wunderlich (1980:296) denomina *tipos discursivos* y que nosotros hemos descrito previamente como *géneros textuales* (van Eemeren y Grootendorst, 1982a:6). Sin embargo, los géneros textuales se forman por "eventos de habla" tales como sermones, discursos, interrogaciones y discusiones que en sí mismos consisten de ilocuciones (compuestas o de otro tipo) (cf. Gumperz, 1972; Hymes, 1962 y 1967). Esto significa que los conceptos teóricos de "género textual" e "ilocución" no coinciden, aunque en la práctica pueda ocurrir, como en la oración o en las felicitaciones, que un "evento de habla" consista de una sola ilocución (compuesta). Quasthoff incrementa aún más la confusión que puede surgir fácilmente aquí llamando a la ilocución compuesta de la *argumentación* una *unidad temática* cerrada (1978:8).

Más importante que cualquier diferencia "cuantitativa" entre ilocuciones (tanto elementales como compuestas) y géneros textuales es la diferencia cualitativa entre ellos. Los géneros textuales son unidades institucionales, más o menos determinadas por la tradición, que están primariamente vinculadas a *contextos socio-culturales* específicos y no a intenciones particulares de los usuarios del lenguaje. Por lo tanto, declarar en la corte y pronunciar discursos políticos son formas de uso de lenguaje que han evolucionado dentro de unas instituciones y unas tradiciones políticas y legales particulares, mientras orar por ejemplo se vincula con un contexto religioso. Las

ilocuciones son unidades *funcionales*, determinadas por reglas pragmáticas, que están primariamente ligadas a las *intenciones específicas de los usuarios del lenguaje* y no a contextos socioculturales particulares. Esto significa que *género textual* es un término relacionado, en principio, con la organización social del uso del lenguaje en ciertas situaciones de uso del lenguaje, mientras el término *ilocución* se relaciona, en principio, con el modo en el cual los usuarios del lenguaje usan medios verbales para informarse unos a otros sus intenciones particulares.

Naturalmente, en algunas circunstancias puede resultar útil vincular la organización social del uso del lenguaje con una reconstrucción analítica de las funciones de uso de lenguaje, pero en ese caso esto debe hacerse, por supuesto, de una manera teóricamente responsable. Por ende, puede ocurrir, por ejemplo, que un género textual particular esté determinado por enunciados que tengan una función específica, y en ese caso las formas de uso del lenguaje que pertenecen al género textual pueden caracterizarse más detalladamente analizando la fuerza ilocutiva del lenguaje usado. Esto hace fácil señalar adecuadamente las diferencias entre, digamos, tales géneros textuales como discusiones informativas y discusiones argumentativas.

Cuando se caracterizan diferentes tipos de discusión en términos de ilocuciones características uno debe tener en mente, del mismo modo que al describir otros tipos de géneros textuales también, que no será usualmente el caso de que un género textual particular contenga sólo ilocuciones de una única y la misma categoría ilocutiva, dejando de lado que la variación se restrinja a una sóla ilocución. Incluso en la discusión sobre una *opinión expresada* más estrictamente reglamentada, por ejemplo, por regla, no habrá únicamente *opiniones expresadas* y *argumentación*, sino también ilocuciones tales como *preguntas*

(que pertenecen a la categoría de los *directivos*) y *definiciones* (que pertenecen a la categoría de los *declarativos*). Si éste no fuese el caso, las reglas que rigen y reglan la discusión apenas tendrían una importancia práctica.

La coincidencia de diferentes tipos de ilocuciones en discusiones sobre opiniones expresadas es una de las razones de por qué el estudio de la *argumentación* en discusiones es sólo una *parte* de la investigación necesaria si uno es capaz de esbozar una adecuada teoría de la discusión. Por ello, el arsenal completo de actos de habla que resultan importantes para la resolución de disputas sobre opiniones expresadas debe elaborarse en la teorización (ver capítulo 5).

Esta falta de atención por las diferencias cualitativas entre géneros textuales (tales como los varios tipos de discusión) y las ilocuciones compuestas (tales como la argumentación) que ocurre en van Dijk y en Quasthoff puede fácilmente conducir a diferentes tipos de tareas que deben llevarse a cabo a la hora de redactar una adecuada teoría de la discusión que falla al distinguirse propiamente, de modo que la teorización se abandona de forma completa e inadecuada.

2.5. El acto ilocutivo complejo de la argumentación

Ya hemos caracterizado la argumentación como un acto ilocutivo complejo compuesto por ilocuciones elementales. Los componentes de las ilocuciones elementales pertenecen, en principio, a la categoría de los *asertivos* y conjuntamente consitituyen una constelación ilocutiva materializada en una justificación o en una refutación de una opinión expresada (que consiste de afirmaciones o sentencias que actúan como reclamo o conclusión). En esta sección, presentaremos el acto ilocutivo complejo

de la *argumentación* en un análisis más profundo. Comenzaremos con una declaración del propósito de nuestro análisis.

Nuestro objetivo es brindar un análisis del acto de habla de la *argumentación* que concuerde con la teoría searleana de los actos ilocutivos y con la definición del término *argumentación* que proporcionamos en el capítulo 1. Formularemos las condiciones que el oyente considera se cumplen, si él (a su vez) considera una constelación de enunciados como un intento de justificación o refutación de una opinión expresada. Puesto que no es claro de entrada qué tipo de condiciones intentamos formular, primero debemos explicar exactamente qué propósito analítico deseamos alcanzar y qué opciones efectuaremos en dicha consecución.

No es nuestra intención aquí proveer una investigación de los varios "movimientos" realizados por los usuarios del lenguaje cuando desarrollan e interpretan la argumentación. Esto significa que no intentaremos ofrecer una descripción empírica del modo en el cual los usuarios del lenguaje argumentan en la práctica, ni trataremos de arribar a una reconstrucción analítica del proceso de interpretación. Creemos que ambos tipos de investigación son necesarios, pero sólo pueden realizarse útilmente, si primero se ha desarrollado una concepción teórica del lugar que ocupa la argumentación en la resolución de disputas sobre opiniones expresadas. Volveremos nuestra atención sobre este punto en los capítulos 4 y 5.

Aquí trataremos de resolver la cuestión de *qué significa* si los usuarios del lenguaje consideran que una secuencia de enunciados es una *argumentación*. Esto implica que trataremos de aclarar qué condiciones de ejecución feliz debe cumplir el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* y cuáles son las consecuencias si la ejecución del acto ilocutivo complejo falla a la hora de cumplir una o más de estas condiciones. Para este fin,

formularemos, sobre la base de la experiencia diaria, que nosotros como usuarios del lenguaje conocemos las condiciones constitutivas de la argumentación que deben cumplirse para una ejecución feliz de dicho acto de habla.

Según la teoría básica de Searle, un hablante realiza actos ilocutivos expresando en enunciados del discurso su intención de aseverar algo, prometer algo y así sucesivamente, de tal manera que el oyente pueda reconocer la intención del hablante. En nuestra perspectiva, esto también se aplica a un acto ilocutivo complejo como la *argumentación*. Las condiciones constitutivas del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* que deseamos describir son condiciones que deben cumplirse si un complejo de enunciados equivale a una argumentación. Esto significa que existen, por un lado, condiciones que el hablante debe cumplir si, al enunciar un complejo de enunciados, él desea realizar la ilocución compuesta de la *argumentación*, y, por otro lado, existen condiciones que el oyente debe observar como cumplidas cuando él decide tratar un complejo de enunciados como una *argumentación*. En otras palabras, existen condiciones que en principio *tienen consecuencias tanto para el hablante como para el oyente*.

Una complicación en este punto es que resulta necesario hacer una distinción entre una ejecución *correcta* de las ilocuciones y una *incorrecta*. Puede ocurrir, por ejemplo, que a pesar de que un hablante explícitamente promete a un oyente que él hará algo por aquel, él no tenga de hecho ninguna intención de hacerlo, o sepa que en efecto el oyente preferiría que no lo hiciese. En cualquiera de estos casos, la ejecución de un acto ilocutivo es incompleta. En la primera instancia, se viola una condición que se denomina *condición de sinceridad* en la teoría básica de Searle, y en la segunda instancia el hablante atenta contra una

condición preparatoria para prometer correctamente. Incluso así, el oyente puede (es decir, está habilitado para) concebir el enunciado como una promesa, y por lo tanto está también en pleno derecho, hablando de manera general, de mantener al hablante en su promesa. Tanto para el hablante como para el oyente, el enunciado conlleva todas las consecuencias que pueden atribuirse a una promesa, y que esto ocurra así puede, con un poco de justificación, conseguir que el hablante haya sido existoso a la hora de ejecutar el acto ilocutivo de la *promesa*. Esta es, con todo, la actitud más defendible, si uno tiene en cuenta que el oyente no necesita estar al tanto de que el hablante haya fallado en cumplir estas condiciones (y el oyente puede también pasar por alto el hecho de que él piense que sólo él sabe que hubiese preferido que la acción prometida no se lleve a cabo).

Estos ejemplos (a los cuales podrían agregarse muchos más) dejan en claro que a pesar de que pueda reconocerse una ilocución (es decir, que el oyente sabe que el hablante intenta realizar una ilocución particular), esto no necesita ser enteramente correcto, de modo que sería una buena idea distinguir entre condiciones constitutivas de una ejecución *reconocible* de ilocuciones y las condiciones constitutivas de una ejecución *correcta* de las ilocuciones. En nuestra visión, las condiciones constitutivas para una ejecución *feliz* de las ilocuciones tendría que comprender las condiciones constitutivas tanto para una ejecución reconocible como para una ejecución correcta.

La observación hecha por Bach y Harnish, entre otros, de que podemos solamente hablar de una *comunicación exitosa* (dejando de lado por el momento el aspecto interaccional o interactivo del lenguaje), si la intención expresada por el hablante en su enunciado "se identifica a través del reconocimiento de la intención reflexiva para expresarlo" (1979: xv) requiere,

creemos, el comando de que esto sólo se aplica si la ilocución en cuestión *también ha sido correctamente ejecutada.* Un oyente que falla en notar (y en algunos casos *no puede*) que una ilocución se ha ejecutado incorrectamente ya que ciertas condiciones necesarias no se cumplieron, ciertamente le otorgará a esa ilocución las mismas consecuencias (tanto para él como para el hablante) que en el caso de que ésta hubiese sido *correctamente* ejecutada, pero será escasamente posible mantener que la comunicación ha sido perfectamente exitosa.

Si, como nosotros, uno desea aproximarse a la comunicación verbal no como algo visto sólo desde la perspectiva aislada del hablante, sino como un proceso bilateral en el cual la perspectiva del oyente también es importante, entonces creemos que es necesario aceptar la restricción que hemos impuesto. Esto concuerda no sólo con las normas ideales que deben aplicarse en relación a la eficacia del uso del lenguaje, sino también con las normas aplicadas por la mayoría de los usuarios ordinarios del lenguaje. Sin embargo, a pesar de que críticamente pueda aproximarse a la tarea de interpretar los enunciados discursivos, el oyente no siempre puede descubrir el hecho de que una ilocución es defectiva, mientras que si él supiese que la ejecución del acto ilocutivo fue incorrecta, él no podría observar la comunicación como completamente exitosa. Esto significa que en tal caso alguien que se jacte de ser "imparcial" *no puede automáticamente considerar exitosa la comunicación.*

No concordamos con Searle cuando él parece equiparar la "felicidad" de la comunicación con el cumplimiento de las condiciones de corrección que están acopladas al hablante. En nuestra opinión, el reconocimiento de las ilocuciones por parte del oyente debe incorporarse dentro de las condiciones de felicidad. Esto es algo que Searle efectúa de manera muy limitada.

Las condiciones de corrección de Searle para el acto ilocutivo de la *promesa*, por ejemplo, se relacionan exclusivamente con las intenciones del hablante y las impresiones que el hablante ha hecho respecto a las preferencias y expectativas del oyente. Si el oyente *reconoce* el enunciado del hablante como una promesa, sabe qué intenciones puede atribuir al hablante y cuáles son las preferencias y expectativas que el hablante le atribuye (o puede considerarse que le atribuya). Una complicación importante, sin embargo, radica en que las condiciones de corrección de Searle de ningún modo garantizan que el oyente *efectivamente pueda reconocer* una promesa como una promesa. Esto significa que un acto ilocutivo que cumple las condiciones de corrección de Searle no puede automáticamente considerarse como "feliz".

Searle pasa por alto este problema concentrándose en las ilocuciones que se expresan *explícitamente* en una *fórmula performativa*. Si "ciertas condiciones normales de entrada y de salida" se han cumplido (a saber: que el hablante y el oyente hablen el mismo idioma, que el enunciado se redacte en ese idioma, que el enunciado pueda ser tratado por su valor nominal, etc.), entonces el reconocimiento no debe presentar ningún problema. Pero en el lenguaje ordinario, la fuerza ilocutiva de los enunciados a menudo no se expresa de forma explícita, y en tal caso el oyente puede sólo reconocer la fuerza ilocutiva si otras condiciones de reconocimiento también se cumplieron (estas también deben cumplirse en el caso de las ilocuciones explícitas), pero Searle no dice nada al respecto.

Debido a que los actos de habla son unidades de uso del lenguaje cuya funcionalidad se determina por el contexto (verbal y no verbal) del cual forman parte, la fuerza ilocutiva que los actos de habla pueden tener depende del *lugar que ellos ocupan en el contexto en el que fueron realizados*. Esto significa que, en

el caso de las ilocuciones no explícitas, una condición de reconocimiento es que el oyente, dado el propósito general del discurso, sea capaz de determinar qué acto ilocutivo puede ser relevante en ese momento dentro de dicho contexto, puesto que, usando máximas para la conducta del discurso tales como aquellas explicitadas por Grice (1975), él puede determinar cuál es en efecto la fuerza ilocutiva (cf. capítulo 6). Si, usando estas máximas, el oyente tiene éxito a la hora de establecer la fuerza ilocutiva de un acto de habla, entonces, independientemente del grado en el cual se cumplieron las condiciones de corrección a partir del punto de vista del hablante, él puede comprometer al hablante con todas las consecuencias que atañen a la realización del acto de habla en cuestión.

Según Searle, ninguna promesa "genuina" se hace donde las condiciones de corrección que él enumera para el hablante no se cumplan. A nuestro modo de ver, sin embargo, un oyente puede en ciertas circunstancias mantener al hablante en su promesa incluso cuando no se hayan cumplido todas las condiciones de corrección. Esto puede demostrarse, por ejemplo, en referencia a las *condiciones de sinceridad*. Si el hablante hace una promesa, entonces, sin tener en cuenta sus intenciones sobre este punto (es decir, independientemente si la condición de sinceridad efectivamente se ha cumplido), él asume cierta responsabilidad que el oyente puede reprocharle. Y por eso, como hemos observado previamente, creemos que hubiese sido mejor denominar *condiciones de responsabilidad* o *condiciones de relación* a las condiciones de sinceridad.[18]

18 Nuestras objeciones también se aplican a la *versión revisada* de Searle de su condición de sinceridad. Searle continúa, innecesaria y peligrosamente, confiando en el concepto de "intención" refiriéndose en su nueva formulación a un hablante que tiene la *intención* de mantenerse responsable. (No existe enmienda, incidentalmente, en las *reglas* formuladas por Searle para el acto ilocutivo de la *promesa*).

En nuestra opinión, la comunicación sólo se completa exitosamente si las condiciones de sinceridad *se han* cumplido. Esto significa que para que una comunicación sea "feliz", deben cumplirse tanto las *condiciones de reconocimiento* como las *condiciones de corrección*. No obstante, estas condiciones no coinciden automáticamente, y en cualquier caso ellas deben, con vistas a un análisis satisfactorio de la comunicación verbal, estar claramente *diferenciadas*.

Ahora formularemos las condiciones que un oyente debe observar como cumplidas cuando un hablante realiza el acto ilocutivo complejo de la *argumentación*. Asumiremos que las *condiciones de reconocimiento* se cumplieron y que el oyente, de hecho, *ha entendido* que el hablante desea avanzar una argumentación. Esto significa que nos concentraremos en las *condiciones de corrección* de la argumentación. Puesto que un complejo de enunciados discursivos puede actuar no sólo como una argumentación *a favor* sino también como una argumentación *en contra*, tendremos que formular las condiciones de corrección para ambos casos.

La situación que tomamos como nuestro punto de partida es que un hablante H ha formulado a un oyente O un número de afirmaciones o sentencias que pertenecen a la categoría de los *asertivos* y que conjuntamente constituyen una constelación de enunciados H_1, H_2 (..., H_n) que actúa como una *pro-argumentación* o una *contra-argumentación* para una opinión expresada *X*. Esto significa que las condiciones que deben cumplirse son las que en la teoría básica de Searle de los actos ilocutivos se denominan las *condiciones de contenido proposicional* y las *condiciones esenciales*. En el caso del acto ilocutivo complejo de la *argumentación*, la *condición de contenido proposicional* es la misma tanto para la argumentación a favor (pro-argumentación) como para la argumentación en contra (contra-argumentación). Esta condición puede formularse del siguiente modo:

La constelación de sentencias H_1, H_2 (..., H_n) consiste de asertivos en los cuales se expresan proposiciones.

La *condición esencial* para el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* es diferente para la pro-argumentación que para la contra-argumentación.

Avanzar la constelación de sentencias H_1, H_2 (..., H_n) equivale a un intento de H por justificar X para la satisfacción de O, es decir, para convencer a O acerca de la aceptabilidad de X.

Para la *contra-argumentación*, la condición esencial puede formularse como sigue:

Avanzar la constelación de sentencias H_1, H_2 (..., H_n) equivale a un intento de H por refutar X para satisfacción de O, es decir, para convencer a O acerca de la inaceptabilidad de X.

Si el hablante lleva a cabo su argumentación de un modo reconocible, esto automáticamente significa que la condición del contenido proposicional y la condición esencial para una pro o contra-argumentación se cumplieron. Si la *condición de contenido proposicional* no se cumple, esto significa, o bien que H no ha expresado *ningún tipo de proposición* o que él *ha expresado* una proposición, pero *no con una fuerza ilocutiva asertiva.* En el primero de estos casos, las afirmaciones que él ha realizado están "vacías" y no hay nada por parte de O para evaluar. En el segundo caso, las afirmaciones hechas por H pueden ser órdenes, pedidos, preguntas y así sucesivamente, pero no parte de una argumentación (para más casos complejos véase capítulo 5). En tal caso, O sería capaz de evaluar la aceptabilidad de la *orden*, el *pedido*, la *pregunta*, y así sucesivamente, pero no la

aceptabilidad de una *argumentación*.

Si la *condición esencial para la pro-argumentación* no se cumple, entonces avanzar una constelación de afirmaciones no constituye un intento por *justificar* X para satisfacción de O, de modo que O *no puede reconocer* la constelación como argumentación a favor. Si la *condición esencial para la contra-argumentación* se cumple, entonces avanzar una constelación de afirmaciones no constituye un intento por *refutar* X para satisfacción de O, de modo que O *no puede reconocer* la constelación como una contra-argumentación. En cualquiera de los dos casos, por supuesto, no sólo es posible que H haya ejecutado uno o más actos ilocutivos a nivel de la oración, sino que también es posible que a un nivel textual superior él haya realizado un *acto ilocutivo complejo* (él puede, por ejemplo, haber provisto una elucidación), pero en tal caso él no habrá ejecutado el acto ilocutivo complejo de la *argumentación*.

H puede tener éxito en la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* de un modo reconocible, pero esto no significa que él también haya ejecutado *correctamente* una ilocución compuesta. Sin embargo, O *tiene derecho a asumir* que el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* ha sido realizado correctamente, y que incluso, si este no es el caso, las consecuencias tanto para H como para O pueden, por lo tanto, ser precisamente las mismas que las que hubiesen sido de haberse ejecutado correctamente.

Para ser capaz de decir que el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* se ejecutó correctamente, primero debemos establecer que ciertas *condiciones de corrección* adicionales se cumplieron; esto se corresponde con las *condiciones preparatorias* y las *condiciones de sinceridad* de Searle. Indicaremos cuáles son las condiciones preparatorias y de sinceridad que deben cumplirse

siempre para una correcta ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación*. Si, al mismo tiempo, se cumplieron las condiciones de reconocimiento necesarias (y, por ende, también las condiciones de contenido proposicional y la condición esencial), entonces hemos enumerado todas las condiciones que consideramos que deben cumplirse para que una pro-argumentación o una contra-argumentación sean *completamente "felices" a nivel comunicativo*.

Comenzaremos con la formulación de las condiciones preparatorias y las condiciones de sinceridad para la correcta ejecución de una *argumentación a favor (pro-argumentación)*.

Condiciones preparatorias

1. *H cree que O no acepta (de antemano, completamente, automáticamente) la opinión expresada X.*
2. *H cree que O no aceptará las proposiciones expresadas en las sentencias* S_1, S_2 *(...*S_n*).*
3. *H cree que O no aceptará la constelación de sentencias* S_1, S_2 *(...* S_n*) como una justificación de X.*[19]

Condiciones de sinceridad

1. *H cree que X es aceptable.*
2. *H cree que las proposiciones expresadas en las sentencias S1, S2 (...Sn) son aceptables.*
3. *H cree que la constelación de sentencias S1, S2 (...Sn) constituye*

19 También es posible formular la segunda y la tercera condición preparatoria de un modo menos rígido agregando que el hablante puede creer que existe a menos una *chance* de que el oyente aceptará las proposiciones expresadas en las sentencias S_1, S_2 (...S_n) o no aceptará la constelación de sentencias S_1, S_2 (...S_n) como una justificación de X. Lo mismo se aplica, *mutatis mutandis*, a las segundas y a las taerceras condiciones preparatorias para la contra-argumentación. Sin embargo, preferimos una formulación que *no especifique el grado de fuerza de las convicciones del hablante*, de modo que la descripción de las condiciones cubra tanto un caso en el cual el hablante tiene la absoluta certeza de que el oyente aceptará como un caso en el cual no esté tan seguro.

una justificación aceptable para X[20]

Las condiciones preparatorias y las condiciones de sinceridad para la correcta ejecución de una contra-argumentación pueden, creemos, formularse de la siguiente manera.

Condiciones preparatorias

1. *H cree que O acepta (por el momento, en todo o en parte, más o menos) la opinión expresada X.*
2. *H cree que O aceptará las proposiciones expresadas en las sentencias* S_1, S_2 *(...*S_n*).*
3. *H cree que O aceptará la constelación de sentencias* S_1, S_2 *(...*S_n*) como una refutación de X.*

Condiciones de sinceridad

1. *H cree que X es inaceptable.*
2. *H cree que las proposiciones expresadas en las sentencias* S_1, S_2 *(...*S_n*) son inaceptables.*
3. *H cree que la constelación de sentencias* S_1, S_2 *(...*S_n*) constituye una refutación aceptable para X.*

Que todas estas condiciones deban cumplirse para una co-

20 Aunque a fin de mantener el esquema de Searle, hemos continuado refiriéndonos a las *condiciones de sinceridad*, queda claro a partir de esto que nuestra preferencia por el término *condiciones de responsabilidad* es de hecho justificada. Si el hablante argumenta *ex concessis*, es decir, usa una o más afirmaciones en su argumentación que él sabe que son respaldadas por el oyente, es perfectamente posible que el hablante mismo no crea estas afirmaciones, pero esté usándolas ya que sabe que lo ayudarán a convencer al oyente. En nuestra opinión el hablante está, sin embargo, *comprometido* a lo largo de toda la discusión con las afirmaciones o las sentencias en cuestión porque se ha hecho responsable por ellas al avanzarlas durante su argumentación. Si un hablante no se considera comprometido con estas afirmaciones a las cuales él realmente no adhiere, él no está seriamente comprometido en la resolución de una disputa sobre una opinión expresada conjuntamente con el oyente.

rrecta ejecución del acto ilocutivo complejo de la *pro-argumentación* o la *contra-argumentación* puede hacerse plausible indicando las consecuencias de que una o más de estas condiciones *no* se hayan cumplido. La argumentación es entonces siempre, en mayor o menor medida, *defectiva* ("infeliz"), a pesar de que la naturaleza de la defectividad no sea la misma en todos los casos.

Si la *primera condición preparatoria* no se cumple, en el caso de la pro-argumentación esto implica que el H cree que el O acepta (de antemano, completamente, automáticamente) la opinión expresada X, y lo mismo se aplica, *mutatis mutandis*, en el caso de la contra-argumentación. De esto se desprende que en este caso, la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* sea *superflua*. Y en ese caso, la ejecución de H del acto ilocutivo complejo es, de hecho, una pérdida de tiempo y de esfuerzo, y tanto H como O saben de antemano que esto es así.

Si la *segunda condición preparatoria* no se cumple, esto implica, si la argumentación es pro-argumentación o contra-argumentación, que H *no cree* que O aceptará las proposiciones expresadas en las sentencias S_1, S_2 (...S_n) o incluso que *H cree que O no aceptará* dichas proposiciones. En cualquiera de los dos casos, S asume de antemano que sus sentencias o afirmaciones no convencerán a O, y esto hace que la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* sea *inútil* desde el punto de vista de H. Si esto es realmente inútil o no, se determina por la corrección de su presunción, y eso depende de O.

Si la *tercera condición preparatoria* no se cumple, esto implica en el caso de la pro-argumentación que H *no cree* que O aceptará la constelación de sentencias S_1, S_2 (...S_n) como una justificación de X, y en el caso de la contra-argumentación esto implica que H *no cree* que O aceptará esta constelación de sentencias como una refutación de X. Incluso puede significar que H *cree que O cierta-*

mente no aceptará la constelación de sentencias como una justificación o una refutación de X. En cualquiera de estos casos, ejecutar el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* es nuevamente *inútil* desde el punto de vista de H. La defectividad aquí significa que H acepta de antemano que su argumentación *carece de contundencia*. Aquí nuevamente, depende de O si éste es de hecho el caso.

Si la *primera condición de sinceridad* no se cumple, esto implica en el caso de la pro-argumentación que H *no cree* que X sea aceptable, o incluso que H *cree que X es inaceptable*, y en el caso de la contra-argumentación, implica que H *no cree* que X sea inaceptable, o incluso que H *cree que X es aceptable*. En todos estos casos, H se comporta como si existiese una disputa entre O y él mismo en lo que concierne a X, mientras en efecto no existe tal disputa. Esto significa que H (si, al menos, actúa como si fuese serio) deja a O con el desentendimiento de que existe una disputa. En ese caso, H es culpable de *engañar* a O. Sin embargo, si O es o no consciente de haber sido engañado, siempre tiene el derecho de reprochar a H sus sentencias o afirmaciones.

Si la *segunda condición de sinceridad* no se cumple, esto implica, si la argumentación es pro-argumentación o contra-argumentación, que H *no cree* que las proposiciones expresadas en las sentencias S_1, S_2 (...S_n) sean aceptables, o incluso que S *cree que estas proposiciones son inaceptables*. Esto significa que él está deliberadamente proveyendo a O con una información inadecuada, y esta forma de engaño implica que la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* debe concebirse como un *engaño*. Esté o no él al tanto de este engaño, O siempre tiene derecho de reprochar a H sus sentencias o afirmaciones.

Si la *tercera condición de sinceridad* no se cumple, esto implica en el caso de la pro-argumentación que H *no cree* que la constelación de sentencias S_1, S_2 (...S_n) constituya una justifi-

cación acepable para X, o incluso que H cree que esa constelación de sentencias *no constituye en absoluto una justificación de X*, y en el caso de la contra-argumentación se aplica lo mismo, *mutatis mutandis*, a la refutación de X. En el caso de la pro-argumentación, H presenta como una justificación aceptable algo que él mismo no cree que constituya una justificación (aceptable), y en el caso de la contra-argumentación él presenta como una refutación aceptable algo que él mismo no considera que constituya una refutación aceptable. Esto significa que, en tales casos, él es culpable de una forma de engaño y que ejecutar el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* debe aquí concebirse como un intento de *manipulación*. Esté o no consciente de este intento de manipulación, O siempre tiene derecho de reprochar a H sus pretenciones de justificación o refutación.

La defectividad que ocurre como resultado del no cumplimiento de las *condiciones preparatorias* puede clasificarse bajo el título común de *inconveniencia*, y la defectividad que surge como resultado del no cumplimiento de las *condiciones de sinceridad* bajo el título común de *deslealtad*. Diferentes formas de inconveniencia y diferentes formas de deslealtad pueden, por supuesto, ocurrir simultáneamente, y la inconveniencia y la deslealtad también pueden ocurrir en combinación, pero no necesariamente. Para ser capaces de indicar más precisamente todas las cosas que pueden salir mal en la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación*, sin embargo, será útil distinguir entre varios tipos de posibilidades.[21]

21 Para las consecuencias correspondientes a los "fallos de presuposición", comparar con *The Theory of Presupposition Failure* de Harder y Kock (1976:50-9).

Capítulo III

La argumentación y el acto perlocutivo de convencer

3.1. El acto perlocutivo de convencer

La ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* no sólo intenta hacer que el oyente entienda que el hablante está tratando de justificar o refutar una opinión particular, sino que también se diseña para convencer al oyente acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de esa opinión. Esto significa que el análisis del acto de habla de la *argumentación* debe ocuparse tanto del aspecto comunicativo como del interactivo de esta forma de uso del lenguaje. Por lo tanto, ahora examinaremos, habiendo analizado los aspectos comunicativos en el capítulo 2, los aspectos interactivos o interaccionales. Haremos nuestro el propósito de aclarar la relación entre la ejecución del acto de habla de la *argumentación* y el efecto perlocutivo de que el oyente acepte o no una determinada opinión expresada (*objetivo 2*).

Al formular la *condición esencial* que creemos debe cumplirse si un complejo de enunciados de habla cuenta como una argumentación a favor o como una argumentación en contra, ya hemos vinculado explícitamente el acto ilocutivo complejo de *la argumentación* con el acto perlocutivo de *convencer*. Allí hay un vínculo entre esa ilocución y esa perlocución que no se disputa en la teoría de los actos de habla. Realmente, ni Austin ni Searle están particularmente interesados en la argumentación, aunque ellos enfáticamente sí señalen la conexión de la misma con convencer. Searle distingue las ilocuciones de aseverar, postular y afirmar del acto

ilocutivo de la *argumentación*, por ejemplo, observando que ellos, a diferencia de la última ilocución, "no parecen estar esencialmente ligados" a un intento de convencer (1970:66). Al mismo tiempo, él señala, como ya hemos observado, que "yo simplemente estoy afirmando que p y no intentando convencerlo" es aceptable, pero "estoy argumentando que p y no intentando convencerlo" no lo es.

Al igual que ellos, Cohen, quien a diferencia de Austin y Searle *se ha ocupado* especialmente de las perlocuciones, reconoce un vínculo constante entre la ilocución *argumentación* y la perlocución *convencer*. Él se refiere a una *asociación* entre argumentar por un lado, y convencer o persuadir por el otro; esta asociación entonces implica que la ilocución y la perlocución "se pertenecen mutuamente y que la ilocución provoca la perlocución. Según él, la relación entre argumentar y convencer es "estrecha y obvia" (1973:499). La idea de que existe un vínculo entre argumentar y convencer se confirma mediante las definiciones de las palabras *convencer* y *persuadir* en los diccionarios que citamos en el capítulo 2. El *Concise Oxford Dictionary* define *persuadir* como "convencer (a una persona, a uno mismo, de hecho, de que una cosa es así); inducir (a una persona a que haga algo, a que actúe)" (Fowler & Fowler, 1959:889), el *Webster* como "(1) causar que (alguien) haga algo, especialmente por el razonamiento, urgiéndolo, o por la inducción; imponerse a; (2) inducir (a alguien) a que crea algo; convencer" (Webster & McKechnie, 1979:1339). Mientras que los dos diccionarios definen *convencer* como "persuadir firmemente" (1959:263) o "persuadir o satisfacer mediante evidencia o argumento; superar las dudas de; provocar el sentimiento de certeza" (1979:400), Webster añade a modo de explicación: "*convencer* a una persona es satisfacer su entendimiento en

cuanto a la verdad de una determinada afirmación; *persuadir* es influenciar sus pensamientos y deseos".

Las definiciones dadas en los diccionarios elevan la cuestión de si realmente se necesita trazar una diferencia entre convencer y persuadir. Creemos que no hay necesidad de llevar a cabo una diferenciación explícita, puesto que el modo en el cual usaremos el término *convencer* es bastante específico e inmediatamente deja en claro qué sentidos de las palabras *convencer* y *persuadir*, usadas en el lenguaje cotidiano, están cubiertas por nuestro término y cuáles no, de modo que no puede surgir ninguna confusión. Lo que nosotros entendemos por *convencer* es: *usar argumentación a favor (pro-argumentación) para inducir al oyente a aceptar una opinión expresada, o usar contra-argumentación para inducir al oyente a rechazar una opinión expresada.*

La diferencia de significados entre las palabras *convencer* y *persuadir* en el discurso coloquial parece ser principalmente: (1) que persuadir se destina primordialmente a influenciar las acciones (o el deseo de actuar) del oyente ("persuadir *para*"), y convencer a influenciar sus puntos de vista ("convencer *de*"), (2) que la calidad de la argumentación juega un rol mucho menos importante a la hora de persuadir que a la hora de convencer ("Él se las arregló para persuadirme, pero su argumentación no me convenció"), y (3) que persuadir está más directamente vinculado con los intereses personales del hablante y del oyente que convencer. Por lo tanto, estos tres puntos están íntimamente interrelacionados. De hecho, no se distinguen claramente en los diccionarios.

Desde nuestro ángulo, esta diferencia entre convencer y persuadir no es importante. Este primer punto de diferencia se erradica cuando uno se da cuenta de que los intentos por influir en las acciones (o futuras acciones) de alguien, tam-

bién siempre conllevan una determinada opinión subyacente, y esto puede expresarse en la forma de una opinión expresada. Si esto es útil para algunos propósitos bien definidos, siempre será posible distinguir entre argumentación relacionada con opiniones expresadas sobre acciones y argumentación relacionada con tipos de opiniones expresadas. Aquí nos referimos, por ejemplo, a la distinción entre *argumentación práctica* sobre afirmaciones normativas relacionadas a acciones y *argumentación teórica* sobre argumentaciones o enunciados descriptivos relacionados con hechos, una distinción delineada por Wunderlich (1976:257) y otros.

El segundo y el tercer punto de diferencia se vuelven dudosos tan pronto como la palabra *persuadir* aparece en las definiciones de diccionario de *convencer*, y viceversa. Pero incluso asumiendo que estas diferencias no existen en el lenguaje coloquial, ellas continúan siendo irrelevantes para nuestros propósitos aquí. El grado hasta el cual el intento de influir se vincula con el propio interés del hablante y del oyente no juega, después de todo, un rol importante en nuestra definición de *convencer*. Además, la medida en la cual la calidad de la argumentación juega un rol significativo depende siempre de las cualidades del oyente y del modo en el que éste utilice dichas cualidades. En el mejor de los casos, por ende, sólo es posible establecer si un intento particular de influir debe etiquetarse como un *intento por persuadir* o un *intento por convencer*, juzgando cada caso según sus méritos (y, además, no hasta que haya terminado). En cuanto a caracterizar el propósito perlocutivo de la argumentación, esta diferencia es irrelevante. A corto plazo, creemos que todos los aspectos relevantes de los sentidos en los cuales las palabras *convencer* y *persuadir*, que se usan en el discurso coloquial, se materializan en nuestra definición de *convencer*.

En nuestra definición, hemos vinculado convencer con la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación*, y este vínculo está supuesto en las definiciones de diccionario recién citadas. Incluso es posible preguntarse si este vínculo efectivamente existe en todos los casos prácticos. Después de todo, a veces es posible convencer a alguien de algo sin pronunciar una sola palabra, quizás meramente mostrándole algo. Es por ello que, mostrando al oyente una serie de huellas digitales, un hablante puede convencerlo de que él ha acusado justamente a una determinada persona de un crimen. Sin embargo, un poco al margen de la cuestión de si es o no bastante poco frecuente en el discurso coloquial referirse a las huellas digitales como un *intento de convencer*, debería notarse que incluso en casos como éste, *una forma de argumentación subyace al convencer*, aún cuando aquí la argumentación no se formule abiertamente.

Una persona mostrando a otra persona una serie de huellas digitales a fin de justificar, para satisfacción de esa persona, la opinión expresada de que determinado individuo es culpable de algún crimen, en principio intentará convencer a la otra persona con la argumentación (inexpresada): "Estas huellas digitales fueron dejadas por el culpable, son las huellas digitales de X, por lo tanto, X es el culpable" (o una variante de esto). Mostrar las huellas digitales no es, *en sí mismo*, suficiente para convencer a la otra persona. Esta solamente se convencerá cuando logre vincular su observación con una interpretación que se corresponda con la argumentación recién reconstruida. Esto también es aparente incluso si el oyente no está enteramente convencido de entrada, en cuyo caso él probablemente requerirá una argumentación, quizás para la premisa inexpresada (que entonces será "degradada" a una opinión expresada). "Estas huellas digitales fueron dejadas

por el culpable". Este pedido de argumentación también se hará indirectamente avanzando un contra-argumento tal como "Pero estas deben ser las huellas digitales de otra persona".[22]

Ahora que hemos hecho plausible la idea de que convencer siempre se vincula con la argumentación y hemos definido el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* (en nuestra formulación de las condiciones esenciales) como un intento de convencer, uno puede preguntarse hasta qué punto convencer tiene que ver con un acto *distinto* (o un *aspecto distinto* del acto de habla completo) de aquel involucrado en argumentar. A diferencia de algunos otros autores (que se discutirán en la sección 3.2), creemos que aquí estamos lidiando con *dos actos distintos* (o aspectos del acto de habla completo), a saber, una *ilocución* (el aspecto comunicativo) en el caso de la *argumentación* y una *perlocución* en el caso de *convencer*.

Nuestro principal argumento para esto es que argumentar y convencer, tal como otras locuciones y perlocuciones, cuenta con *diferentes condiciones de felicidad*. *Argumentar* es feliz (como un acto ilocutivo complejo) si el hablante ha ejecutado la iloución correctamente y ha alcanzado el efecto de que el oyente *entienda* que el hablante ha avanzado una argumentación a favor o en contra, es decir, que ha tratado de convencerlo, usando medios verbales, acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de determinada opinión expresada. *Convencer* es feliz (como un acto perlocutivo) si el hablante ha alcanzado el efecto de que el oyente *acepte* la opinión expresada con la cual se relaciona la argumentación del hablante (en el caso de la argumentación a favor) o la *rechace* (en el caso de la argumentación en contra).

22 El hecho de que alguien se convenza puede, por supuesto, deberse a una argumentación *diferente* de la argumentación sugerida por él, pero en este caso su convicción no es un efecto normal del intento específico de convencer que ha sido llevado a cabo en tal ocasión.

Para que una opinión expresada sea aceptable para el oyente, deben cumplirse condiciones diferentes de aquellas que ya se cumplieron para que la correcta ejecución de la argumentación sea entendible para el oyente. En el último caso, las condiciones que deberían haberse cumplido se relacionan primordialmente con la adecuación de la *comunicación* entre los usuarios del lenguaje, mientras que en el primer caso se relacionan primordialmente con la adecuación de la *interacción* entre ellos. En nuestra visión, estas diferencias hacen necesario distinguir entre los actos de *argumentar* (ilocución) y *convencer* (perlocución) en el análisis del acto de habla completo.

Esta distinción es una distinción conocida para todos los usuarios del lenguaje en base al discurso cotidiano. Todo usuario del lenguaje sabe que argumentar no tiene que ser lo mismo que convencer: la argumentación puede tener éxito mientras el intento de convencer falla. La diferencia entre la *ilocución* de la argumentación y la *perlocución* de convencer encuentra expresión en la segunda y en la tercera condición preparatoria del acto ilocutivo complejo de la *argumentación*. Ambas condiciones se formulan (tanto para la argumentación a favor como para la argumentación en contra) a partir del punto de vista del *hablante*. En ambos casos el punto de vista no es nada más que la *actitud que el hablante atribuya al oyente* en relación a la aceptabilidad de las proposiciones expresadas en las sentencias S_1, S_2 (...,S_n) o del potencial justificatorio o refutatorio de dicha constelación en relación a la opinión expresada O. Para que *el acto ilocutivo complejo* sea perfectamente exitoso es *suficiente* (asumiendo por supuesto que las otras condiciones que se obtengan se cumplieron) que estas dos condiciones se cumplan, pero para el éxito del acto *perlocutivo* esto es *insuficiente*.

El acto perlocutivo *convencer* sólo puede ser exitoso si el oyente suscribe a la actitud que el hablante le ha atribuido o, al menos, si él desea atenerse a esa actitud. Si esto es cierto para ambas de las condiciones nombradas, entonces en principio se han cumplido todas las condiciones necesarias para que el acto perlocutivo de *convencer* sea exitoso (a pesar de que esto no implique necesariamente que tengamos una indicación de *cuándo* éste será el caso). Las diferencias entre el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* (o las condiciones de felicidad para el mismo) y el acto perlocutivo de *convencer* (o las condiciones de felicidad para el mismo) surgen de posibles discrepancias entre la actitud adscrita al oyente por parte del hablante y la actitud que el oyente realmente adopta (o pretende adoptar).

3.2. La relación entre ilocuciones y perlocuciones

Hemos dejando en claro en la sección anterior que concebimos las ilocuciones y las perlocuciones como dos aspectos distintos del acto de habla completo, el acto ilocutivo relacionado con el aspecto comunicativo expresado en el intento de alcanzar entendimiento y el acto perlocutivo relacionado con el aspecto interaccional o interactivo expresado en el intento de alcanzar aceptación. Hasta aquí, sin embargo, no hemos brindado una caracterización del modo en el cual se relacionan las ilocuciones y las perlocuciones. Intentaremos hacerlo en esta sección.

Puesto que la literatura sobre los actos de habla contiene una variedad de visiones sobre la relación entre ilocuciones y perlocuciones, pensamos que podría ser útil si establecemos nuestra visión sobre el asunto por medio de una discusión crítica en base a las visiones de los otros. Comenzaremos con los puntos de vista adoptados por Holdcroft y Sadock, quienes

niegan que las ilocuciones y las perlocuciones sean diferentes tipos de actos, de modo que sus postulados son radicalmente distintos de los de Austin y Searle y de los nuestros.

Al igual que Searle (y la mayoría de los otros autores que han escrito sobre el tema de lo actos perlocutivos desde Austin), en *Words and Deeds,* Holdcroft se dedica, aunque sin usar efectivamente el término, a las *perlocuciones ilocutivas.* Él no va tan lejos como Max Black (1963), quien concibe las perlocuciones ilocutivas como el único tipo de perlocución, pero al igual que Ted Cohen (1973), las concibe como el tipo *normal*:

> La idea raíz de un acto perlocutivo es la de un acto que cuando se realiza diciendo algo puede redescribirse como la ejecución de un acto ilocutivo con determinadas consecuencias (1978:20).

Además Holdcroft parece sugerir que las perlocuciones son realmente una *forma especial de ilocución,* que se distinguen primordialmente de otras ilocuciones por la naturaleza especial de sus consecuencias. Para ser capaces de hablar de actos *perlocutivos* no es suficiente, según Holdcroft, que los actos ilocutivos tengan consecuencias: tienen que existir consecuencias *específicas* (1978:21). Él traslada el problema de la distinción entre ilocuciones y perlocuciones de uno que tiene que ver con la naturaleza diferente de los *dos actos* a uno que tiene que ver con la naturaleza diferente de las *consecuencias de un único tipo de acto.*

Sadock, en *Toward a Linguistic Theory of Speech Acts* (1974), también reduce ilocuciones y perlocuciones a un único tipo de acto. Sin embargo, a diferencia de Holdcroft, él no concibe a los actos perlocutivos como un tipo especial de acto ilocutivo sino, bastante contrariamente, considera que los actos ilocutivos son un tipo especial de acto perlocutivo. Según él, los actos

ilocutivos tienen todas las características de los actos perlocutivos, mientras lo contrario no puede sostenerse.

> Sugiero, entonces, que un acto ilocutivo es un tipo especial de acto perlocutivo, con características que lo distinguen de otros tipos de perlocución (1974:153).

Según Sadock, la característica distintiva de las ilocuciones es que la consecuencia, a diferencia de otras perlocuciones, depende únicamente del *significado* de los enunciados. Por lo tanto, él refiere a las "perlocuciones sentidas" *(sense perlocutions)* (1974:153).

Con esto, Sadock no añade nada a las observaciones previas de Austin, quien (al igual que Holcroft más tarde) remarca que las ilocuciones y las perlocuciones pueden ambas tener consecuencias, que dichas consecuencias difieren y que las consecuencias de las ilocuciones dependen del significado de los enunciados (*acto ilocutivo*) mientras aquellas de las perlocuciones no. Sin embargo, una diferencia importante reside en el hecho de que Austin observa las ilocuciones y las perlocuciones como diferentes actos y Sadock (y Holdcroft) no lo hacen. Pero no podemos ver ninguna ventaja en las visiones de Sadock (y de Holdcroft). El hecho de que tanto los efectos ilocutivos como perlocutivos sean las consecuencias de los *enunciados* es en sí misma una razón insuficiente para observar los actos, por los cuales se causan dichos efectos, como un único y mismo tipo. Existe, sin embargo, una razón suficientemente buena para diferenciar entre los dos, a saber que las *condiciones de felicidad* para los dos tipos de actos no son idénticas.

Podemos ilustrar esto con un ejemplo. Cuando se realiza una perlocución ilocutiva, se realiza también una ilocución por

medio del *mismo* enunciado. Por ende, la enunciación de una amenaza (ilocución) constituye al mismo tiempo un intento de intimidar al oyente (perlocución). Esto tampoco significa necesariamente que un acto automáticamente tenga éxito o falle, si el otro tiene éxito o falla. Por ejemplo, el oyente puede darse cuenta perfectamente bien de que el enunciado del hablante se diseñó para ser recibido como una amenaza (ilocución "feliz") sin que él se sienta intimidado por ésta (perlocución "infeliz"). Por lo tanto, las condiciones de felicidad para el acto perlocutivo de *intimidar* y del acto ilocutivo de *amenazar no son idénticas.*

En este capítulo, describimos una situación que se parece mucho a la que ocurre en los *actos de habla indirectos,* y por lo tanto podría ayudar a clarificar algunos asuntos si prestamos atención a ellos. Deberíamos hacer eso empezando por un hablante que dice "¿Podría pasarme la sal?", no tratando de formular una simple *pregunta,* sino también un *pedido.* Este es un ejemplo de un *acto de habla indirecto,* porque "un acto ilocutivo se realiza indirectamente por medio de la ejecución de otro" (Searle, 1979:31). Este enunciado tiene dos fuerzas ilocutivas, de modo que se realizan *dos actos en un sólo enunciado.* En este respecto, las perlocuciones ilocutivas se parecen a los actos de habla indirectos.

Los actos de habla indirectos y las perlocuciones ilocutivas parecen semejarse entre sí en que los dos actos que se realizan efectiva y simultáneamente no se realizan completamente aislados unos de otros sino que *se relacionan de un modo específico.* Además, en ambos casos es cierto que el éxito o el fracaso de un acto *no va necesariamente mano a mano con el éxito o el fracaso del otro.* Por ejemplo, el oyente puede interpretar el enunciado "¿Podría pasarme la sal?", que intenta ser un pedido, como una pregunta (en cuyo caso él habrá entendido la fuerza ilocu-

tiva *secundaria*) y contentarse con la respuesta "sí", sin darse cuenta de que el hablante también pretende que el enunciado sea un pedido (la fuerza ilocutiva *primaria*).

Una diferencia crucial entre los actos de habla indirectos y las perlocuciones ilocutivas es que los actos de habla indirectos se realizan por medio de *dos ilocuciones*, mientras que las perlocuciones ilocutivas se realizan por medio de *una ilocución y una perlocución*. La única consecuencia que se requiere para la "felicidad" de un acto de habla indirecto (como una ilocución) es que el oyente reconozca las dos fuerzas ilocutivas (y el contenido proposicional) y, por lo tanto, *entienda* las ilocuciones, mientras es necesario *más que esto* para que una perlocución ilocutiva sea "feliz". Esto implica que las condiciones de felicidad son diferentes y significa que las perlocuciones ilocutivas no pueden simplemente concebirse como actos de habla indirectos sino que deben verse como fenómenos separados (aunque relacionados) de uso del lenguaje.

Al pasar debería notarse, por supuesto, que en la práctica es posible que ocurran *combinaciones* de actos de habla indirectos y de perlocuciones ilocutivas. Un único enunciado, por ejemplo, puede tener dos fuerzas ilocutivas y un efecto perlocutivo. Por lo tanto, la sentencia "Son casi las dos en punto" puede enunciarse con la intención de causar miedo (efecto perlocutivo) en el oyente, mientras la fuerza ilocutiva primaria reside en alarmar y la fuerza ilocutiva secundaria en la declaración del hecho.

Cohen (1973) apoya nuestra visión de que las ilocuciones y las perlocuciones son distintos tipos de actos que se relacionan de un modo particular. Cohen se pregunta "si la ilocución es instrumental en la producción de la perlocución" (1973:494). Él cree que en las perlocuciones ilocutivas (que él llama perlocuciones *indirectas*) la perlocución *se asocia con* la ilocución

(1973:496). Según él, este sería el caso, por ejemplo, en *intimidar* (asociado con *amenazar*), *alarmar* (asociado con *advertir*) y *convencer* y *persuadir* (ambos asociados con la *argumentación*). Él define una *perlocución asociada* como una perlocución causada por medio de una ilocución "que le pertenece" (1973:497).

La asociación, según Cohen, se extiende en dos niveles: el nivel de la *relación entre perlocuciones e ilocuciones en general* y el nivel de los *límites específicos que las perlocuciones pueden imponer sobre la ejecución de las ilocuciones.* Por el primero de estos, él implica que la perlocución es "algo así como la razón de ser" de la ilocución: "Ésta constituye una razón general, una razón *überhaupt*, para la ejecución de la ilocución". En otras palabras: "Ésta proporciona al acto ilocutivo, considerado como un acto de un tipo, un punto" (1973:500). Por los límites específicos que las perlocuciones pueden imponer sobre la ejecución de las ilocuciones, él trata de decir que el hecho de que en cualquier caso debe ser posible (o al menos debe parecer posible para quienes están involucrados) que ocurra la perlocución asociada. Es como si estuviese en la naturaleza de la ilocución el causar la perlocución y, si es evidente que el efecto perlocutivo no puede ocurrir, entonces la ilocución es "de algún modo y hasta cierto punto abortiva (o, debemos decir, la fuerza ilocutiva está hasta cierto punto desactualizada)" (1973:500).

Según Cohen, la relación general y particular que puede existir entre perlocuciones e ilocuciones no implica necesariamente que el éxito de la perlocución sea una *condición* para el éxito de la ilocución: "Existe un argumentar que no persuade, amenaza ni intimida" (1973:500). Sin embargo, la relación particular sí implica que al menos debe haber una *posibilidad* de que el intento del efecto perlocutivo ocurra. Si el efecto perlocutivo *ya ha sido actualizado*, de modo que la perlocución ya no

está "abierta", no tiene sentido en el acto ilocutivo: "No puedo argumentar mi punto con usted si usted ya está persuadido, o advertirle del peligro si usted ya está alerta, o señalarle algo si usted ya lo ve", o al menos no si ambos sabemos que usted ya está persuadido, alerta, o consciente (1973:501).[23]

Desafortunadamente, Cohen no aclara qué es lo que él quiere decir por *razón de ser, punto* o *propósito* de una ilocución y es sólo a partir de sus ejemplos que podemos deducir lo que él pretende significar con perlocuciones "abiertas". Sin embargo, creemos que este defecto puede compensarse vinculando *razón de ser, punto* o *propósito* con la *condición esencial*, y "abiertas" con las *condiciones preparatorias* de los actos ilocutivos.

La "apertura" de la perlocución, que Cohen concibe como una condición de éxito de la ilocución, corresponde a una condición preparatoria general que se aplica a una amplia variedad de tipos de ilocución y reconocidas como tales por Searle. Según él, un acto ilocutivo es defectivo si lo que debe alcanzarse mediante el cumplimiento de la regla esencial ya se ha alcanzado. Si no se cumple esta condición preparatoria general, Searle cree que muchos actos ilocutivos no tienen sentido (1970:59).

Cohen adopta la postura de que inclusive en casos más claros de perlocuciones asociadas, uno no puede automáticamente hablar de una *relación de un medio destinada a conseguir un fin* entre ilocuciones y perlocuciones (1973:501). Si nuestra interpretación de estos términos claves es correcta, entonces surge la pregunta: ¿Por qué no? Y suspendida conjuntamente con esta pregunta, surge otra: *¿Están todos los actos ilocutivos asociados* per se *de un modo u otro con tratar de alcanzar efectos*

23 Comparar con el análisis de los actos perlocutivos brindado por Gaines (1979).

perlocutivos? Cohen admite la posibilidad de que esta pregunta se conteste en forma positiva, pero Searle no.

Searle se vuelve enfáticamente contra esta (de alguna manera poderosa) proposición en el hecho de que todo acto ilocutivo tenga un propósito o un punto que implique que todo acto ilocutivo "conlleve por definición un intento perlocutivo asociado" (1979:3). Aserciones y promesas, por ejemplo, para él no son intentos de causar efectos perlocutivos en el oyente. Este punto de vista concuerda con el de Austin (1976:126). La implicación, naturalmente, es que no puede haber ninguna asociación entre una ilocución y una perlocución. *Solicitud, pregunta* y *orden* se corresponden con las ilocuciones que para Austin y Searle *sí* tienen efectos perlocutivos y que pueden observarse como *medios para un fin perlocutivo.*

Si Austin y Searle están en lo correcto, parecería no haber ninguna razón para hacer una objeción categórica, como la que hace Cohen, a la caracterización de medios y fines. Sin embargo, el punto de vista de Cohen es que *todas* las ilocuciones se asocian con la provocación de efectos perlocutivos y la caracterización orientada a los fines *no se aplica en todos los casos.* Él considera engañoso -quizás Austin y Searle sean víctimas de esto- que los términos adecuados no estén disponibles para denotar todas las perlocuciones asociadas, pero sería ciertamente erróneo deducir a partir de esto que ningún efecto perlocutivo se ha vinculado con las ilocuciones en cuestión. Por ejemplo, la ilocución *promesa* se asocia, dice Cohen, con tales efectos perlocutivos como "los sentimientos gratificantes del receptor en cierto modo, su atribución del hablante con una intención de realizar lo que se ha prometido, y su actuación de un modo conmensurado con y dependiente de lo que hace el hablante que promete" (1973:499). Todo esto puede

ubicarse bajo el denominador común de *aceptar* una promesa, de modo que tenemos un ejemplo de una asociación entre una ilocución y una perlocución, inclusive si la asociación no es tan "estrecha y obvia" como en *argumentar/convencer* y *amenazar/intimidar* (1973:499).

Pero el análisis de Cohen de la *promesa* deja en claro por qué él observa la relación de medios y fines como una característica general inapropiada de la asociación entre ilocuciones y perlocuciones. La aceptación de una promesa, después de todo, no es el propósito ilocutivo formulado en la condición esencial de la ilocución *prometer*. Esta caracterización orientada a los fines es *adecuada en algunos casos* (por ejemplo, *ordenar*) *y no en otros* (por ejemplo, *prometer*), de modo que no puede concebirse como una caracterización *general*.

La sugerencia de Cohen de que la aceptación de una promesa debería concebirse como el efecto perlocutivo de la ilocución *prometer* nos parece prudente, pero también creemos que el modo en el que él observa esto requiere corrección y argumentación en dos aspectos. En primer lugar, el modo en el que él utiliza el término *aceptar* tiene mucho de un *contenido demasiado abarcador*. Según él, un oyente que acepte una promesa cumple las siguientes condiciones: (1) él se siente gratificado de alguna manera, (2) él atribuye al hablante la intención de realizar lo que está prometiendo, y (3) él actúa de un modo conmensurado con lo que el hablante ha prometido que realizará.

Esta descripción del estado de la mente del oyente no es inadecuada, pero en nuestra perspectiva sólo (1) puede considerarse el *efecto perlocutivo* de prometer, puesto que (2) es un efecto *ilocutivo,* no *perlocutivo* del prometer (un oyente que no atribuye la intención relevante al hablante, como es claro a partir de las condiciones que se aplican a esta ilocución, *falla en*

comprender que el hablante le ha prometido algo), y (3) no es en sí mismo (a menos que el alcance del término *efecto perlocutivo* se estire hasta proporciones inmanejables de modo que ya no se use más en el sentido indicado previamente) un efecto perlocutivo, sino a lo sumo una *consecuencia* que surge del efecto perlocutivo de *aceptar*.

En relación al sentimiento de gratitud (1), que se asocia con la aceptación de una promesa, debemos hacer otra observación. Esto tiene que ver con el modo en el que Searle incorpora este aspecto perlocutivo en sus condiciones para el acto *ilocutivo* de *prometer*. Él observa como una de las condiciones preparatorias para el acto ilocutivo de *prometer* que el hablante prometa algo que se conciba como deseable por parte del oyente. En la explicación de este punto, él observa que para que una promesa no sea defectiva "la cosa prometida debe ser algo que el oyente quiere que se haga, o considera que es de su interés, o preferiría que se haga antes que no se haga, etc." (1970:59). Aparte de este sorprendente (y en el esquema de Searle inconsistente) intercambio de las perspectivas del hablante y del oyente que ocurren en esta condición, nos parece efectivamente correcto denominar a una promesa *defectiva* si esta condición no se cumple, pero consideramos equivocado ubicar esta condición *a nivel ilocutivo*.

A nivel ilocutivo una promesa es "feliz" *si el hablante cree* (o al menos puede atribuírsele que cree) que la cosa prometida es algo que el oyente concibe como deseable (y por supuesto si las otras condiciones para la ilocución *promesa* también se han cumplido). Si el oyente atribuye esta creencia al hablante sobre la base del enunciado, entonces él *entiende* que el hablante le ha hecho una promesa y que él, por ejemplo, no ha manifestado una alarma o una amenaza. Y si el oyente *efectivamente*

concibe como deseable la cosa que el hablante ha prometido, entonces el acto de habla también es "feliz" *a nivel perlocutivo.* En el caso de que el oyente *aceptase* el enunciado, como señala Cohen, él se sentirá de algún modo *agradecido.*

Nuestra segunda observación concerniente al pensamiento de Cohen aquí se relaciona con el hecho de que él da la impresión de que el efecto perlocutivo de *aceptar* puede ocurrir *sólo dentro de determinados actos de habla.* Quizás esta idea surge fácilmente en el caso de una *promesa* donde la interacción parece haber concluido completamente una vez que el oyente ha aceptado, mientras que por ejemplo en el caso del acto de habla en el cual se efectúa una *pregunta,* se hace una *solicitud,* o se da una *orden,* ciertos actos (de habla) por parte del oyente deben perseguir la aceptación. Con respecto a esto, las promesas están, por ejemplo, a la par de las *afirmaciones de hechos,* las *aserciones* y las *expresiones de agradecimientos,* donde la interacción en principio concluye tan pronto como la aceptación ha tenido lugar por parte del oyente. En tales casos esta aceptación implica que el oyente efectivamente cree que el hablante puede probar la verdad de la proposición expresada o concebir la cosa por la cual él expresa su gratitud como algo en su propio interés. En el caso de estos actos de habla, tal como en la promesa, las condiciones para la aceptación corresponden a las condiciones que Searle (1970:66-7) observa como incluidas entre las condiciones para la "felicidad" de la *ilocución* pero que en nuestra opinión son condiciones para el éxito de la *perlocución.*

No es absolutamente cierto que Cohen crea que la *aceptación* sea un efecto perlocutivo que ocurre *exclusivamente* en las ilocuciones tales como *prometer, aseverar, afirmar* o *agradecer* pero en una primera instancia ciertamente parece como

si él lo creyese, ya que denomina al par *prometer/asegurar a uno mismo de la aceptación* "otro ejemplo de una ilocución y su perlocución asociada", al igual que los pares *advertir/alarmar, argumentar/convencer* y *amenazar/intimidar.* Por lo tanto, *aceptar* se presenta aquí como un tipo especial de efecto perlocutivo (1973:499). Incluso él también admite la posibilidad de que *aceptar* sea un efecto perlocutivo *general* capaz de ocurrir en *toda* ilocución. Al menos, él denomina *prometer/asegurar a uno mismo de la aceptación* como un ejemplo de "una descripción general laberíntica de los efectos característicamente realizados por una ilocución" (1973:501).

Cohen no elabora esta sugerencia, que está por supuesto abierta a otras interpretaciones, pero creemos que *aceptar* puede de hecho tratarse como un *efecto perlocutivo general* que es una de las metas de *todo* acto de habla. Como hemos indicado en la sección 2.2., es necesario diferenciar entre efectos perlocutivos que dependen parcialmente de consideraciones racionales del oyente y aquellos que no. Reservaremos el término *aceptar* para el primer tipo de efecto perlocutivo, cuya ocurrencia requiere una decisión por parte del oyente.

En el caso de actos ilocutivos tales como *prometer,* que se caracterizan por una condición esencial en la cual *ningún objetivo a ser alcanzado está indicado por el oyente,* el efecto perlocutivo de *aceptar* es en principio el *único* al que se apunta y el único que debe llamarse -en nuestra terminología- un efecto perlocutivo *inherente.* En el caso de los actos ilocutivos tales como *ordenar,* caracterizados por una condición esencial en la cual *el objetivo a ser alcanzado está indicado por el oyente,* el efecto perlocutivo de *aceptar* siempre *precede* cualquier consecuencia posterior (tal como la ejecución del acto por el cual la orden ha sido realizada), que -en nuestra terminología- se denomina

consecuencias *consecutivas*. En todos los casos en los cuales la ocurrencia de una consecuencia consecutiva dependa parcialmente de consideraciones racionales por parte del oyente, existe siempre un efecto perlocutivo de *aceptar* asociado con un acto ilocutivo.

En la práctica, la aceptación a menudo permanece *implícita*, a diferencia de la *no aceptación*. Como regla, el hablante tiene derecho de inferir, a partir de la ausencia de cualquier reacción explícita por parte del oyente, que éste ha aceptado su acto de habla. No obstante, el oyente en principio siempre es capaz de proporcionar algún signo *explícito* de su aceptación. Esto puede realizarse *verbalmente* (v.g. mediante una declaración explícita de acuerdo con una promesa), pero también puede realizarse *no verbalmente* (v.g. cumpliendo una orden). En los casos en los cuales se necesita la *externalización verbal* en aras de la claridad, el oyente -actuando esta vez como hablante- pronunciará una de las "fórmulas de aceptación" disponibles, en cuyo caso él dirá algo como "acepto" u "OK".

Pronunciando una fórmula de aceptación, el oyente mismo realiza un *acto ilocutivo*, a saber, el de la *aceptación*, que a su vez lo enviste con ciertas obligaciones interactivas en relación a su comportamiento posterior (verbal o de otro tipo). Por ejemplo, una persona que ha aceptado explícitamente una *promesa* no puede subsecuentemente darse vuelta y decir que el acto por el cual la promesa se cumplió no le agrada, y a un hombre que explícitamente ha aceptado una *orden* puede subsecuentemente requerírsele que la lleve a cabo. Las obligaciones que surgen del acto ilocutivo de la *aceptación* son similares a aquellas ocurridas por un hablante mediante la ejecución del acto ilocutivo de *prometer*. La *externalización verbal* de la aceptación (y de la no aceptación) por parte del oyente significa que las obligacio-

nes mutuas entre los interlocutores se establecieron firme y claramente.

3.3. Varios tipos de uso de las convenciones

Antes de que intentemos una caracterización más específica de la relación entre la ilocución *argumentación* y la perlocución *convencer*, debemos distinguir entre los varios tipos de *convenciones* en el uso del lenguaje, puesto que el concepto de "convención" jugará un papel importante en dicha caracterización y todavía existe un gran cúmulo de incertidumbre en relación a este significado. El término *convención* se utiliza de varias maneras por varios autores, e inclusive si uno establece el significado del término en un sentido particular siempre resultará necesario distinguir entre diferentes tipos de convenciones. Comenzaremos, por lo tanto, indicando cómo nosotros usamos el término *convención*, y entonces aclararemos qué tipo de convenciones de uso del lenguaje deben diferenciarse de acuerdo a nuestros propósitos.

Antes de comenzar, sin embargo, debe notarse que la investigación empírica hasta ahora ha fallado en proveer suficiente información sobre las convenciones que juegan un rol en el uso del lenguaje, de modo que es imposible afirmar con certeza hasta qué punto los tipos de convenciones que hemos diferenciado analíticamente cuentan con un análogo bien definido en la realidad del uso del lenguaje. En relación a esto, tenemos poco que agregar a los autores que han expresado la opinión de que las convenciones de uso del lenguaje son "altamente diversas en naturaleza" y tienen que ver con "aspectos divergentes del uso del lenguaje".

Un segundo remarque introductorio que nos gustaría hacer es que un elemento insignificante en las controversias que

rodean a la convencionalidad del uso del lenguaje que se han llevado a cabo en la literatura, ha sido la inhabilidad de algunos contendientes para reconocer que el significado que ellos atribuyen al término *convención* no debe necesariamente concebirse como su único significado posible o "real". Muchas disputas sobre la convencionalidad parecen fundarse en no mucho más que *desacuerdos verbales*. Por ende, creemos que no existe una diferencia de opinión fundamental que subyazga la diferencia descrita por Wunderlich (1972:15) entre su propia concepción de la convencionalidad de los actos de habla y aquella a la que adhieren Searle y Strawson. A fin de evitar tales antítesis aparentes enfatizamos que no aseveramos que el significado que atribuiremos al término *convención* es el único posible o "genuino". Definiremos el término *convención* en el modo que resulte más adecuado *a nuestros propósitos*, y esto significa que simplemente *estipularemos* lo que significamos con él.

Asumimos en nuestra definición de convención que las personas que se comunican unas con otras han formado una imagen más o menos común del marco dentro del cual su comunicación e interacción tienen lugar. El resultado de esta "construcción social de la realidad", como Berger y Luckmann (1971) denominan a la formación de esta imagen, no es por supuesto, como enfatiza correctamente Elias (1970), perfectamente monolítica y estática, pero sin embargo establece un patrón más o menos fijo de *expectativas recíprocas* en relación a las acciones de aquellos involucrados en la comunicación y en la interacción. Suponemos que estas expectativas mutuas de un modo u otro constituyen parte del equipamiento cognitivo disponible para los usuarios del lenguaje en la comunicación e interacción verbal. Creemos que estas expectativas por parte de los usuarios del lenguaje son un punto de partida apropiado

para la definición del concepto de "convención" que es adecuado para el estudio de la comunicación y la interacción verbal.

Que las expectativas de los usuarios del lenguaje se asuman en la definición del concepto de "convención" significa hacer hincapié en la naturaleza *intersubjetiva* de las convenciones, y una de las ventajas de esto reside en el hecho de que las convenciones de uso del lenguaje no están aisladas de los usuarios del lenguaje y se evita la reificación. De este modo, es posible expresar el hecho de que las regularidades en el uso del lenguaje con las cuales se relacionan las convenciones no son regularidades simplemente estáticas o "inmanentes" sino regularidades socialmente relevantes que -debido a que ellas corresponden a las expectativas de los usuarios del lenguaje- deben en principio ser capaces de ser *reconocidas* con la ayuda del equipamiento cognitivo disponible por los usuarios del lenguaje que comparten las convenciones.

Las convenciones a las cuales nos referimos aquí son convenciones preeminentemente *sociales*. Ellas son compartidas por una comunidad de usuarios del lenguaje y tienen que ver con las expectativas sostenidas en común por los miembros de la comunidad con respecto a las regularidades en los usos del lenguaje. Puesto que debe ser posible que los usuarios del lenguaje *anticipen* estas regularidades, y puesto que en algunos sentidos las regularidades *deben servir al propósito* para el que están destinadas, nuestra definición del concepto de "convención" debe tomar en cuenta no sólo las *expectativas* de los usuarios del lenguaje en relación a las regularidades en el uso, sino también a las regularidades *efectivas* y a las *normas* relacionadas con dichas regularidades.

Creemos que la siguiente definición de "convención" cumple las condiciones mencionadas.

Una *convención de uso del lenguaje* existe en el uso de los miembros de una comunidad de usuarios del lenguaje si:

1. *El lenguaje de los miembros de la comunidad muestra una determinada regularidad que ocurre en casos estrictamente delineados;*
2. *Los miembros de la comunidad esperan que estas regularidades ocurran en esos casos;*
3. *Los miembros de la comunidad prefieren que la regularidad ocurra en esos casos porque resuelve un problema de comunicación o interacción.*

La condición 1 expresa el aspecto *factual* de las convenciones, la condición 3 el aspecto *normativo*, y la condición 2 la naturaleza *social* de las convenciones. Si sólo se cumple la condición 1, la regularidad es en principio no más que un hecho estático; si sólo se cumple la condición 2, entonces existe una expectativa colectiva que es infundada; y si la condición 3 es la única que se cumple, entonces hay un deseo social insatisfecho. Si tanto la condición 1 como la 2 se cumplen, pero no la 3, entonces hay una peculiaridad "natural" en el uso que es reconocida por los usuarios del lenguaje, si tanto las condiciones 2 y 3 se cumplen pero no la condición 1, entonces este es un caso de "pensamiento lleno de deseos", y si las condiciones 1 y 3 se cumplen pero no la condición 2, entonces la comunicación y la interacción ideal tienen lugar como si estuvieran "por encima de las cabezas de los usuarios del lenguaje".

Nuestra visión de las convenciones de uso del lenguaje se apoya fuertemente en la definición del concepto de "convención" proporcionado por Lewis:

> Una regla *R* en el comportamiento de los miembros de una población *P* cuando ellos son agentes en una situación recurrente *S* es una *convención* si y sólo si, en cualquier instancia de *S* entre los miembros de *P*,
>
> 1. Todo el mundo se atiene a *R*;
> 2. Todos esperan que los demás se atengan a *R*;
> 3. Todos prefieren atenerse a *R* a condición de que los otros lo hagan, puesto que *S* es un problema de coordinación y el atenerse unánimemente a *R* es un equilibrio de coordinación en *S* (1977:42).

Esta definición, que Lewis formula por primera vez en 1969 en *Convention,* ha sido adoptada por varios autores como punto de partida de sus discusiones sobre la convencionalidad del lenguaje. Sin embargo, la definición de Lewis se diseñó con "el juego de pura coordinación" en mente, y esto encuentra expresión en la tercera condición. Algunos escritores, tales como Wunderlich (1972), desean aplicar la definición al lenguaje o al uso del lenguaje, contentándose con eliminar el pasaje "todos prefieren atenerse a *R*" y *simplemente omitir* el resto de la condición 3.

Observamos esto como engañoso, debido a que de este modo el *vínculo* de la condición se pierde y el concepto de "convención" entonces también se aplica en el caso de una preferencia ciega por la regularidad o el atenerse a la regularidad. Una de las desventajas de ésto radica en el hecho de que el término *convención* puede entonces aplicarse a aspectos más o menos rituales de ciertas formas de uso (v.g. la recitación de la fórmula de bautismo) y a los aspectos comunicativos e interactivos asociados con las intenciones específicas de los usuarios del lenguaje que son características de la ejecución de los actos de habla. Por ende, se le da nuevo estímulo a la confusión que

a menudo ha gobernado las discusiones sobre la convencionalidad del lenguaje o el uso en el pasado.

Hemos avanzado nuestra definición de las convenciones de uso del lenguaje a fin de ser capaces de hacer una distinción entre los varios tipos de regularidades que pueden ocurrir en el uso del lenguaje. A las regularidades que cumplan no sólo con la primera condición de la definición sino también con la segunda y la tercera, las llamaremos *convencionalmente determinadas*. Concebimos como erróneo llamar *convenciones* a las *regularidades en sí mismas*, como lo hace Lewis.

Según nuestra definición del uso de las convenciones, en condiciones de uso precisamente circunscritas, mostraremos las regularidades que prefieren los miembros de la comunidad de usuarios del lenguaje y que también ellos esperan. Esta expectativa puede ser el resultado de las *experiencias pasadas* de los usuarios del lenguaje o de un *acuerdo* explícito alcanzado por ellos (o por otros antes que ellos). Para una descripción de las convenciones de uso del lenguaje, su génesis no es la primera instancia de particular relevancia, pero mencionamos estas dos posibilidades aquí porque más tarde estaremos ocupándonos de los problemas de *renovar* (para propósitos precisamente circunscritos) las convenciones existentes relacionadas a las discusiones. Pueden describirse las convenciones que se prueba que existen en una comunidad de usuarios del lenguaje sin que haya habido ningún acuerdo explícito involucrado en su creación, a fin de distinguirlas de aquellas que *están* fundadas sobre un acuerdo específico, como *semi-convenciones*.

En conexión con los varios tipos de problemas que se resuelven por las regularidades con las cuales se relacionan las convenciones, distinguimos entre convenciones de uso del lenguaje *comunicativas* y convenciones de uso del leguaje *interactivas*. Las

convenciones de uso comunicativas tienen que ver con las regularidades en la ejecución de las *ilocuciones* y las convenciones de uso interactivas conciernen a las regularidades en la ejecución de las *perlocuciones*. En el primer caso, las convenciones se diseñan para resolver *problemas de comprensibilidad*, y en el segundo caso ellas se diseñan para resolver *problemas de aceptabilidad*.

Tanto las convenciones de uso del lenguaje comunicativas como interactivas son en principio *convenciones de uso* "informales", que tienen que distinguirse de las *convenciones del lenguaje* "formales" que son el sujeto de estudio en las ramas sintácticas y semánticas de la lingüística (que hasta hace poco ha estado aislada de la rama pragmática). Las *convenciones de lenguaje* tienen que ver con los rasgos lingüísticos formales (del lenguaje en general y de un lenguaje específico en particular) que se conectan con la capacidad de combinación de los elementos del lenguaje y el significado de las construcciones lingüísticas. Esto significa que las convenciones en este caso están primariamente conectadas con las regularidades en la *forma* (extrínseca) de los enunciados del discurso. Las *convenciones de uso* tienen que ver con los rasgos informales (de la comunicación y la interacción verbal en general o de géneros particulares de ella) que se conectan con los efectos ilocutivos y perlocutivos del uso del lenguaje. Esto quiere decir que las convenciones en este caso se conectan primordialmente con las regularidades en la *función* (intrínseca) de los enunciados.

Esta distinción entre convenciones de lenguaje y convenciones de uso parece corresponder en su tenor general a la distinción que fue hecha por Searle en su trabajo más reciente:

> Es por ahora, espero, controversial que deba hacerse una distinción entre significado y uso, pero lo que se reconoce menos generalmen-

te es que puede haber *convenciones de uso que no signifiquen convenciones* (1979:49; cursivas nuestras).

Esta distinción a la cual nos referimos se expresa incluso más claramente en "*Two Types of Conventions in Indirect Speech Acts*" de Morgan:

> En suma, entonces, estoy proponiendo que existen al menos dos tipos distintos de convenciones involucradas en los actos de habla: *convenciones de lenguaje*...y *convenciones en una cultura de uso del lenguaje* en ciertos casos... Las primeras, las *convenciones del lenguaje,* son lo que conforma el lenguaje, al menos en parte. Las segundas, las *convenciones de uso,* son una cuestión de cultura (tradiciones, religión, leyes...) (1978:269; cursivas nuestras).

Los lenguajes humanos, suponemos, fueron evolucionando primariamente (aunque no mediante ningún proceso conciente de construcción) a fin de hacer lo más compleja posible la comunicación y la interacción (verbal). Por lo tanto, parecerá natural cuando se estudian los lenguajes comenzar a partir de las funciones socio-culturales que deben cumplirse mediante el uso del lenguaje, inclusive puede haber razones metodológicamente importantes para no tomar esto como un punto de partida en ciertas circunstancias. En todo caso creemos que las funciones de uso deberían ser el punto de partida en cualquier investigación de las ilocuciones y las perlocuciones. Los medios verbales de expresión disponibles en un lenguaje particular para "darse cuenta de" estas funciones son secundarios en importancia. Esto significa que cuando estudiamos las ilocuciones (y las perlocuciones) elegimos una ruta que es, digamos, diametralmente opuesta a la ruta tomada por Searle en *Speech Acts.*

Cuando establece las convenciones comunicativas que hacen que un enunciado valga como una *promesa,* Searle comienza por promesas expresadas por medio de *un enunciado (literalmente significado) de la fórmula performativa explícita "yo prometo".* A partir de este punto de partida, él luego intenta formular las reglas *semánticas* que se aplican al uso de esta fórmula performativa. Bastante apartado de la cuestión de cómo el oyente se supone que debe decir si el hablante *pronuncia su enunciado literalmente,* el problema surge respecto a si uno es capaz de ofrecer una explicación para los casos en los cuales el hablante *no expresa* la fuerza ilocutiva que él pretende *explícitamente* en el enunciado y aun así el oyente entiende que lo que el hablante está diciendo es una promesa.

En nuestra opinión, esto sólo puede explicarse satisfactoriamente si uno asume que el oyente conoce qué es lo que significa una "promesa", es decir, está familiarizado con las condiciones que deben cumplirse para el acto ilocutivo de *prometer.* Únicamente si esto es cierto él será capaz de determinar si aquellas condiciones se han cumplido y, por ende, si él puede observar los enunciados del hablante como una promesa. Si el hablante expresa su promesa por medio de una *fórmula performativa explícita* (y no hay ninguna razón para suponer que él no pronuncie su enunciado literalmente) esto significa que él está como si estuviese dándose al oyente en bandeja, puesto que gracias a una *convención de lenguaje* (en la cual el uso de los símbolos verbales concernientes está vinculado a una ilocución particular) la fuerza ilocutiva del enunciado está *formalmente establecida* en la fórmula performativa explícita.

Nos parece que hacer una promesa diciendo "yo prometo" es una "actualización" especial de este acto ilocutivo que sólo es posible gracias a las *convenciones del lenguaje* generales que

se aplican al hacer una promesa. Sin un conocimiento de estas convenciones de uso es imposible para el oyente, incluso en el caso de una promesa manifestada explícitamente, comprender lo que implica el enunciado del hablante. Un hablante que hace una promesa por medio de una fórmula performativa explícita cumple con las *condiciones de reconocimiento* sólo *de un modo especial,* es decir, únicamente por medio de una convención del lenguaje.

En "*A Taxonomy of Illocutionary Acts*", publicado por primera vez cinco años después de *Speech Acts,* Searle correctamente advierte (en su discusión de la taxonomía de Austin) en contra de equiparar simplemente *actos* ilocutivos y *verbos* ilocutivos (1979:9). Sin embargo, en *Speech Acts* él trata las fórmulas performativas explícitas como si fuesen actos ilocutivos "propiamente dichos", mientras nosotros creemos que estas fórmulas no son más (o menos) que formas especiales de expresión que han evolucionado en un lenguaje particular para ilocuciones particulares y que en un sentido "son parasitarias" de las convenciones generales de uso que se aplican a las ilocuciones (las cuales también pueden hacerse reconocibles de otras maneras).

3.4. La convencionalidad de la perlocución ilocutiva de convencer

En la sección 3.1 indicamos que argumentar y convencer son una ilocución y una perlocución que están íntimamente relacionadas. En la sección 3.2 hemos, entonces, brindado una caracterización de esta relación, y en la sección 3.3 hemos avanzado al considerar los varios tipos de convenciones de uso del lenguaje, estableciendo una distinción entre convenciones de uso comunicativas (que en principio tienen que ver

con las regularidades en la ejecución de las ilocuciones) y las convenciones de uso interactivo (que en principio tienen que ver con las regularidades en la ejecución de las perlocuciones). La cuestión que enfrentamos ahora radica en hasta qué punto la relación entre la ilocución *argumentación* y la perlocución *convencer* puede describirse como *convencional.*

Creemos que la convencionalidad de las *perlocuciones ilocutivas* pueden tener que ver con al menos tres aspectos: (1) la *ilocución* por medio de la cual la perlocución ilocutiva se realiza; (2) la *asociación* entre las ilocuciones y las perlocuciones, y (3) la *perlocución.* Debido a que la convencionalidad de las ilocuciones ya ha sido sujeto de numerosos estudios y está virtualmente más allá de toda disputa, y puesto que ya hemos demostrado que la asociación entre argumentar y convencer es convencional, ahora nos concentraremos sobre la convencionalidad de la perlocución *convencer.* Primero volveremos sobre las convenciones en general.

Austin y Searle son de la opinión expresa de que las perlocuciones *nunca* son convencionales, mientras Cohen, por el contrario, admite la posibilidad de que éstas *sean* convencionales. Sin embargo, una dificultad no poco considerable que se presenta cuando uno trata de evaluar los puntos de vista de estos autores es que, teniendo cuidado de evitar cualquier explicación de lo que ellos denominan *convención,* Austin y Cohen sostienen lo que Morgan irónicamente refiere como una "tradición lingüística vacía" (1978:279). Searle trata a las convenciones como convenciones del lenguaje que determinan el significado de las fórmulas performativas explícitas. Detrás de esta observación de que, a diferencia de las ilocuciones, ellas no son convencionales, él no presta atención a las perlocuciones.

Austin examina las perlocuciones sólo a fin de, por medio de una caracterización de la distinción entre perlocuciones e ilocuciones, obtener mayores conocimientos sobre las *ilocuciones*. Su visión radica en que, en última instancia, la distinción entre ilocuciones y perlocuciones debe buscarse no tanto en la naturaleza diferente de los efectos producidos (ya sean intencionalmente o no) sino en el carácter *verbal* y *convencional* que él asegura que poseen las ilocuciones en contraste con las perlocuciones.

En la perspectiva de Austin el éxito de las ilocuciones siempre depende del acto *ilocutivo*, mientras esto no es nunca exclusivamente así en el caso de las perlocuciones. Según él, los efectos de las perlocuciones también pueden alcanzarse sin un acto ilocutivo. Sin embargo, esta visión de las cosas es de alguna manera demasiado poco sutil. Según Austin, las ilocuciones como *informar, reconocer, afirmar* y *argumentar* sólo pueden realizarse efectivamente por medios *verbales*, pero *ordenar* también puede tener lugar meramente por medio de un simple gesto, *alarmar* por mover la cabeza, *protestar* por arrojar tomates, y así sucesivamente (1976:119-120). Independientemente de la cuestión sobre si determinadas perlocuciones pueden o no sólo causarse por medios verbales, esto significa que en todo evento "verbal" como un criterio para establecer distinciones no es necesariamente adecuado.

En combinación con el criterio de "convencionalidad", Austin cree que la naturaleza verbal de las ilocuciones *sería* capaz de constituir un criterio utilizable para realizar la distinción, para que las perlocuciones sean ciertamente *no* convencionales (estén o no provocadas por medios verbales), mientras que la fuerza ilocutiva del enunciado "puede decirse que es *convencional* en el sentido de que al menos *podría hacerse explícita por*

medio de una fórmula performativa" (1976:119; cursivas nuestras). Por ende, él observa el uso del lenguaje para *argumentar* o *prevenir* como convencional en este sentido, pero no el uso del lenguaje para *convencer* o *alarmar* (1976:103).

Desafortunadamente, como Strawson (1964) ha observado correctamente, está lejos de ser claro qué es lo que Austin quiere decir aquí. La sugerencia es que las ilocuciones sólo son convencionales siempre y cuando ellas se realicen por medio de fórmulas performativas explícitas, que son en sí mismas convencionales porque su significado se determina por *convenciones de lenguaje*. Sin embargo, este conflicto (*inter alia*) con la aserción de Austin de que los performativos sólo pueden ejecutarse correctamente si existe un *procedimiento general de aceptación convencional* tiene un *efecto convencional* particular (1976:26). Además, en esta aserción, Austin parece asumir una concepción "más amplia" de la convencionalidad que aparentemente corresponde a la definición que hemos dado sobre una *convención de uso*. Posteriores observaciones de Austin, tales como "es difícil decir dónde comienzan y dónde terminan las convenciones" (1976:119) también son más fácilmente reconciliables con su posterior visión de las convenciones.

Si la interpretación "estricta" de la convención como *convención del lenguaje* prevalece, Austin en efecto no está afirmando que las *ilocuciones* son convencionales sino que las *locuciones* lo son.

Debido a la vaguedad de esta concepción de convención, Austin de hecho ha trasladado el problema de la distinción entre ilocuciones y perlocuciones al problema de la definición del concepto de "convención". Si la convención se toma en el sentido estricto de *convención del lenguaje*, entonces hay poco que objetar en contra de la afirmación de Austin de que las perlocuciones *no* son convencionales, aunque entonces preva-

lezca la cuestión de si las ilocuciones lo *son* (y, si lo son, lo son *en todos los casos*). Si la convención se toma en el sentido amplio de *convención de uso,* no hay dudas de que las ilocuciones son convencionales, pero tampoco existe ninguna razón para presuponer que las perlocuciones *no* sean en todos los casos convencionales. En tal caso, Cohen puede estar en lo cierto cuando asegura que las perlocuciones pueden ser tan convencionales como las ilocuciones:

> Lo que necesita mostrarse es que dentro de un acto de habla total la perlocución tiene alguna pretensión de ser considerada como un constituyente convencional, quizás tanto la pretensión como la ilocución (1973:500).

Continuaremos comenzando a partir de la definición de *convención* que hemos brindado en la sección 3.3, y trataremos de usar esta definición para establecer el grado hasta el cual las perlocuciones pueden ser convencionales. Esto significa que tomamos una concepción más amplia de convencionalidad que la que adopta Searle y (según la "estricta" interpretación favorecida por muchos autores) Austin. Es incierto si nuestra concepción de la convencionalidad coincide con la de Cohen, porque a pesar de que él hace de la convencionalidad de las perlocuciones un tema mayor, en ninguna parte indica qué es lo que entiende por convencionalidad (o convención). En todo caso, Cohen no parece significar lo mismo que Searle mediante el término *convenciones.*

Cohen cree que en el caso de las perlocuciones asociadas debe existir la *posibilidad* de que ocurra el efecto perlocutivo deseado. La presencia o la ausencia de esta posibilidad, al igual que la efectiva *ocurrencia* de dicho efecto (que es de lo que la convencionalidad realmente se trata), no depende directamen-

te del *significado* de la sentencia pronunciada. En otras palabras, la convenciones que podrían quizás jugar un papel en estas perlocuciones asociadas, no pueden ser idénticas a las *convenciones del lenguaje* en sentido searleano.

Schlieben-Lange (1975a:89), del mismo modo, cree que las perlocuciones ciertamente no caen fuera del alcance de la convencionalidad, y ella provee bastante más información sobre su concepción de la convencionalidad. En *Linguistische Pragmatik* ella discierne en los actos perlocutivos, a la par de una forma de convencionalidad conectada con el hecho de que las *sanciones* se asocian con intentos de alcanzar algunas metas perlocutivas, *procedimientos* que se han "convencionalizado" de un modo particular. En su artículo "*Perlokution*", ella añade a esto:

> Las convenciones en el sentido de que los procedimientos están, hasta cierto punto, socialmente establecidos e indefinidos y, a causa de esto, están también correctamente interpretados (trad. fr. 1975b:323).

Los procedimientos a los cuales se refiere Schlieben-Lange corresponden a las regularidades en uso a las que nos referimos en nuestra definición de convención; en un contexto de acto de habla, estos (para seguir la terminología de Schlieben-Lange) también pueden llamarse *esquemas de acción* ilocutivos. En el caso de las perlocuciones asociadas, éstos son entonces los esquemas de acción de una ilocución particular. Puesto que la perlocución asociada *argumentar/convencer* tiene especial interés para nosotros en este libro, nos concentraremos posteriormente en el esquema de acción del acto ilocutivo complejo de la *argumentación*. La cuestión que debemos responder es hasta qué punto el esquema de acción usado en el acto ilocu-

tivo complejo de la *argumentación* convierte a la perlocución *convencer* en un acto convencional.

Para que el acto perlocutivo *convencer* sea exitoso, el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* debe no sólo ser entendido por el oyente (efecto ilocutivo), sino que también debe tener la consecuencia de que el oyente acepte (en el caso de la argumentación a favor) o rechace (en el caso de la argumentación en contra) la opinión expresada a la cual se refiere la ilocución. En la sección 3.5 avanzaremos sobre este efecto perlocutivo más en profundidad y lo definiremos con más precisión en un modo que sea satisfactorio a nuestros propósitos. Aquí todo lo que nos concierne es la observación de que el acto perlocutivo *convencer* se diseña para hacer que el oyente acepte o rechace una determinada opinión expresada y que la argumentación a favor es un medio para alcanzar el primero y la argumentación en contra es un medio para alcanzar el segundo. De este modo, al determinar la convencionalidad de la perlocución *convencer*, debemos establecer hasta qué punto es posible en la argumentación a favor el esquema de acción que *por convención* causa el efecto perlocutivo de que el oyente acepte la opinión expresada, y en la contra-argumentación el esquema de acción que *por convención* causa el efecto perlocutivo de que el oyente rechace la opinión expresada.

Llamaremos al esquema de acción usado en la argumentación *esquema argumentativo*. En el caso de la argumentación a favor (pro-argumentación) los esquemas argumentativos son esquemas argumentativos *justificatorios* y en el caso de la contra-argumentación ellos son esquemas argumentativos *refutatorios*. Un esquema argumentativo justificatorio consiste de *un particular tipo de constelación* de sentencias relacionadas a una opinión expresada, una constelación que se diseña para justificar la opinión expresada (cf. la forma de razonar *modus ponens* en lógica proposicional).

La cuestión es ahora cuándo puede observarse como *convencional* un esquema argumentativo. En nuestra definición de convención nombramos tres condiciones que deben cumplirse antes de que podamos decir que existe una convención de uso. Antes de que analicemos una por una estas condiciones en relación a convencer, primero subrayaremos la situación inicial. Un hablante H trata de *convencer* a un oyente O acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de la opinión expresada *X* por medio de la constelación de sentencias S_1, S_2 (,...,S_n), que constituyen el acto ilocutivo complejo de la *argumentación*. En aras de simplicidad, asumiremos que la discusión es parte de una discusión que sirve al propósito interactivo de obtener una resolución para una disputa que involucra a H y O en relación a la opinión expresada *X*.

La *primera condición* que debe cumplir el esquema de acción mediante la constelación de sentencias S_1, S_2 (,...,S_n) según nuestra definición de convención, es que este esquema argumentativo represente una *regularidad* en el uso de los miembros de la comunidad de usuarios del lenguaje, a la cual H y O pertenecen. Puesto que hasta ahora no se ha desarrollado ninguna teoría de la argumentación que provea una descripción completa y satisfactoria de los esquemas argumentativos usados en las comunidades de usuarios del lenguaje particulares, está lejos de ser posible, en todos los casos, establecer si esta condición se ha cumplido o no.

A pesar de esto, sin embargo, hay un número de esquemas argumentativos que pueden fácilmente demostrarse que se usan en una comunidad particular, tales como las bien conocidas formas válidas de los argumentos (o variantes coloquiales de ellas) en lógica proposicional. Tampoco es poco plausible que los esquemas argumentativos discernidos

por Perelman y Olbrechts-Tyteca (1971) deban efectivamente usarse con regularidad en la práctica. No obstante, puesto que las imperfecciones en el modo en el que Perelman y Olbrechts-Tyteca los definen y clasifican, no es tan simple demostrar esto (cf. van Eemeren, Grootendost & Kruiger, 1983, cap. 5). Pero para nuestros propósitos no constituye un gran obstáculo, debido a que en cualquier punto es evidente que la argumentación contiene un número de esquemas argumentativos que ocurren regularmente.

La *segunda condición* que debe cumplir el esquema de acción mediante la constelación de sentencias S_1, S_2 (,...,S_n), según nuestra definición de convenciones, que la ocurrencia del esquema argumentativo sea *esperado* por los miembros de la comunidad de usuarios del lenguaje. Hasta cierto punto, este siempre será el caso. Si no interpretamos *esperar* tan estrechamente que signifique "predecir", y si admitimos que esperar no implica que los usuarios del lenguaje conscientemente aguarden un esquema particular, entonces podría mantenerse que los usuarios del lenguaje que tratan de resolver una disputa sobre una opinión expresada por medio de una argumentación, están preparados (por la naturaleza de la discusión y su experiencia de argumentación) para el uso por parte de sus co-participantes de un esquema argumentativo determinado, de modo que en este sentido ellos esperan el uso de dichos esquemas argumentativos.

Puede encontrarse apoyo para esta posición (por ejemplo) en el hecho de que los usuarios del lenguaje a veces (exitosamente) *anticipan* la argumentación de los otros, y en el hecho de que las descripciones de los esquemas argumentativos, incluso si son tan defectivos como los proporcionados por Perelman y Olbrechts-Tyteca, en muchos más casos poseen un alto grado

de *reconocibilidad*. Sin embargo, también es necesario remarcar que en discusiones en el discurso coloquial (en contraste con las discusiones reglamentadas tales como las descritas por autores como Lorenzen, Lorenz, Barth & Krabbe y otros dialécticos[24]) no existe usualmente, como la segunda condición lo demanda, una posibilidad de indicar en qué casos puede esperarse un *esquema argumentativo particular* y en qué casos no. En cualquier evento, pensamos que es permisible concluir que el uso del esquema argumentativo hasta cierto punto concuerda con las expectativas de los usuarios del lenguaje.

La *tercera condición* que debe cumplir el esquema de acción por medio de la constelación de sentencias S_1, S_2 (,...,S_n) según nuestra definición de convención es que los miembros de la comunidad *prefieran* usar este esquema argumentativo en casos en los cuales este resolvería un problema interactivo particular. Como ya hemos observado, aunque lejos de que todos los esquemas argumentativos usados en una comunidad de usuarios del lenguaje hayan sido descritos satisfactoria y completamente, esto no altera el hecho de que los usuarios del lenguaje que deseen resolver un problema interactivo tal como una disputa sobre una opinión expresada, siempre preferirán un esquema argumentativo sólido. Por ende, la respuesta a la pregunta acerca de si se ha cumplido la condición en un caso dado, depende de cómo juzguen los usuarios del lenguaje involucrados la solidez del esquema argumentativo usado en el acto ilocutivo complejo.

24 Barth y Krabbe (1982) han adoptado las reglas delineadas por Kamalah y Lorenzen (1973) para la conducción de diálogos formales y posteriormente las han elaborado, haciéndolas más precisas y sistematizándolas en un sistema dialéctico de reglas para la conducción de discusiones reglamentadas. Ellos denominan a esta sistema una *dialéctica formal*$_3$, donde el subíndice 3 sirve para definir *formal* en el sentido de "atenerse a un sistema particular de reglas" y distinguir otros sentidos de la palabra.

Por supuesto, un esquema argumentativo que un grupo de usuarios del lenguaje concibe como sólido puede ser considerado como débil o incluso *falaz* por otro grupo de usuarios del lenguaje. Esto significa que los dos grupos juzgan de forma diferente la capacidad de resolución del problema del esquema argumentativo en cuestión. En tal caso, uno también podría decir que los dos grupos de usuarios del lenguaje comienzan a partir de diferentes *concepciones de racionalidad.* Si diferencias de este tipo ocurren en relación a más de un punto, uno podría inclusive preguntarse si, en lo que concierne a la argumentación, los dos grupos no deben tratarse como dos *comunidades* diferentes.

No es necesariamente el caso que las normas aplicadas por los usuarios del lenguaje en la práctica, cuando evalúan la argumentación, muestren más diferencias que similitudes. En la práctica, los usuarios del lenguaje resultan estar más a menudo de acuerdo que en desacuerdo en lo que concierne a la cuestión de si una determinada argumentación es sólida o no, al menos siempre y cuando su juicio se relacione con el esquema argumentativo utilizado. Creemos que podemos extraer la conclusión de que siempre es verdad que los miembros de una comunidad de usuarios del lenguaje que desean resolver una disputa sobre una opinión expresada -independientemente de si ellos están actuando como hablantes u oyentes- preferirán esquemas argumentativos que sean adecuados para resolver el problema interactivo en cuestión, y que en muchos casos ellos también acordarán acerca de cuáles esquemas argumentativos cumplen este criterio.

Para resumir, debemos concluir que es imposible hace cualquier tipo de pronunciamiento *final* sobre la convencionalidad de la perlocución *convencer.* Existen todavía varios factores inciertos respecto a esto. No obstante, podemos decir que en todo evento la perlocución *convencer* debe observarse como conven-

cional en el sentido de que en un intento por alcanzar el efecto perlocutivo de que el oyente esté convencido de la aceptabilidad o inaceptabilidad de una opinión expresada se emplean esquemas argumentativos que cumplen las tres condiciones postuladas para la convencionalidad. Estos esquemas argumentativos constituyen, después de todo, *regularidades* en el uso de los usuarios del lenguaje que intentan conjuntamente resolver una disputa, los usuarios del lenguaje *esperan* que se usen estos esquemas argumentativos y ellos *preferirían* resolver la disputa con su ayuda.

Ya sea que el efecto perlocutivo de que el oyente se convenza de la aceptabilidad o inaceptabilidad de una opinión expresada con la que la argumentación se relaciona efectivamente ocurra, depende de varios factores, uno de los cuales es la evaluación del oyente de la *solidez* del esquema argumentativo que está siendo usado en la argumentación. Aquí hay un problema importante, porque todavía no es precisamente claro *cuáles* son los esquemas argumentativos que los usuarios del lenguaje conciben como sólidos o (visto desde un ángulo normativo) cuáles son los esquemas argumentativos que *deberían* concebirse como sólidos. Los que *sí es* claro, sin embargo, es que la solidez del esquema argumentativo también está hasta cierto punto convencionalmente determinada o debe al menos estar parcialmente sujeta a convenciones, de modo que la ocurrencia o no-ocurrencia del efecto perlocutivo de que el oyente sea convencido por una argumentación particular también depende de convenciones.[25]

25 Distinguir entre la solidez y la debilidad de los *esquemas argumentativos* es, por supuesto, una de las tareas importantes de los teóricos de la argumentación, y en efecto a menudo se concibe como su *única* tarea. El objeto de la teoría de la argumentación entonces se concibe como una contraparte no formal de la lógica formal en la cual las *formas argumentativas* válidas se distinguen de las inválidas. En el presente trabajo, una de nuestras preocupaciones consiste en dejar en claro que ésta es una limitación inapropiada del campo de la teoría de la argumentación (cf. esp. Caps. 4-8).

3.5. Externalización del efecto perlocutivo de convencer

En las secciones precedentes hemos intentado hacer plausible que *convencer* es en principio una perlocución convencional que se designa para usar determinados esquemas argumentativos a fin de convencer al oyente acerca de un determinado punto de vista en relación a cierta opinión expresada, a saber, acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de dicha opinión expresada. Sin embargo, todavía no hemos indicado exactamente qué implica este efecto perlocutivo. En esta sección esperamos aclarar este punto, refiriéndonos a una perlocución ilocutiva *feliz* de *argumentar/convencer.*

No es nuestra intención simplemente equiparar la aceptación o la no-aceptación de una opinión expresada con "estar convencido" en el sentido plenamente psicológico del término. La *aceptación,* para nosotros, no es un estado de la mente que se compare con una creencia en su complejidad e intensidad. La aceptación o no-aceptación de una opinión expresada es un efecto perlocutivo pretendido por el hablante, causado por medio de una perlocución ilocutiva, y basado parcialmente en consideraciones racionales por parte del oyente. El efecto perlocutivo es inherente en el éxito de la perlocución ilocutiva de *argumentar/convencer.* Equivale ni más ni menos que a *acordar* con el punto de vista defendido en la argumentación. Por ende, nuestro término *aceptar* posee una menor extensión que la que puede tener la expresión "estar convencido" en el lenguaje coloquial, y está libre de cualquier connotación psicológica (y filosófica). En la figura 3.1 intentamos ilustrar figurativamente la relación entre "aceptar/no-aceptar" y "sostener una convicción".

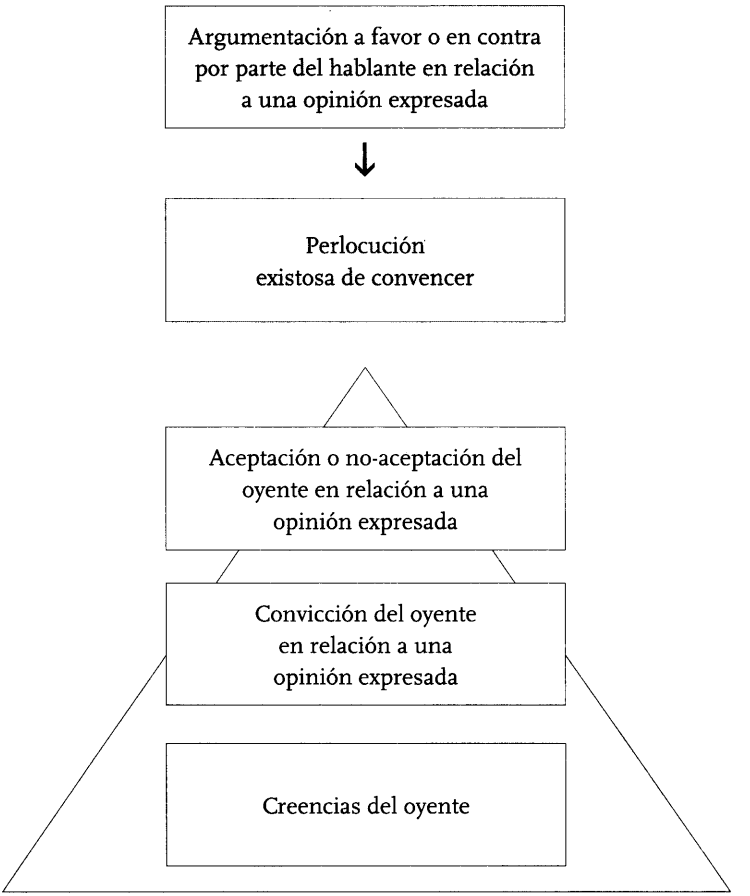


Figura 3.1. Aceptación o no aceptación como "la crema sobre una taza de leche"

No es nuestra intención tratar la aceptación o no aceptación de una opinión expresada solamente como un asunto "interno" que concierne únicamente al oyente, como el término *aceptación* podría sugerir. En relación a esto, el término *aceptar* ya tiene algo para ofrecernos que *estar convencido* no tiene. La última expresión sólo puede relacionarse a un

estado mental, que por su naturaleza diversa no puede ser observado y sólo puede expresarse por medios indirectos. Un oyente que acepta o no acepta una opinión expresada puede expresar esto directamente actuando a su turno como hablante y ejecutando el acto ilocutivo de *aceptar* o *rechazar* (la opinión expresada).

Por supuesto, es posible que el oyente muestre que, como resultado de la argumentación del hablante, una cierta convicción ha surgido en su mente, y esta puede ser una secuencia *óptima* deseada por el hablante. En este caso, la consecuencia consecutiva del acto de habla del hablante podría entonces ser que el oyente realice una determinada elección, manifieste una actitud particular o muestre cierto "compromiso". Por el contrario, una convicción o creencia, que es más que eso y va más profundo que la *aceptación* o el *rechazo* de la opinión expresada, *no puede ser transformada en un hecho* pronunciando una fórmula performativa como "por lo tanto, acepto".

Una razón importante para buscar la *externalización* de los efectos de convencer es que, al hacer conocida esta *aceptación* o *rechazo*, una persona que explícitamente acepta o rechaza una opinión expresada deja en claro que él *se considera comprometido*, positiva o negativamente, con esa opinión expresada. En la interacción, esto no involucra una falta de compromiso, tal como una afirmación plena es una gran ventaja, aunque la aceptación, como Popper (1972:142-3) ha puesto énfasis en conexión con las teorías científicas, jamás debe en principio observarse como un dato válido infalible y eterno, automáticamente aislado de toda discusión posterior sobre la opinión expresada en cuestión. Sin embargo, hasta o al menos que él revoque su punto de vista, una persona que *expressis verbis* acepta o rechaza una opinión expresada *puede siempre ligarse*

a esa aceptación o rechazo. Esto es cierto (asumiendo al menos que él no estuvo actuando bajo coacción) incluso si "en realidad" él no está (en ningún sentido) convencido (o da a los otros la impresión de que no lo está).

La aceptación o el rechazo de una opinión expresada puede hacerse enteramente por medios no verbales (v.g. asintiendo o negando con la cabeza), pero también puede hacerse por medios verbales *mediante la ejecución del acto ilocutivo de aceptar o rechazar.* Cuando una externalización verbal pretende ser consistente esto último *debe* ocurrir, porque entonces es inequívocamente claro a qué se ha comprometido una persona.

El enunciado por medio del cual el oyente (que ahora actúa como hablante) hace saber su aceptación o rechazo tiene la fuerza ilocutiva de un *compromisivo,* debido a que el propósito ilocutivo de *aceptar* o *rechazar* establece un *compromiso* del hablante positiva o negativamente respecto al contenido proposicional de su enunciado, la dirección de adecuación es *desde el mundo a las palabras* y las condiciones de sinceridad se relacionan con la *intención* del hablante (cf. Searle, 1979:14-15).

En la última clase en *How to Do Things with Words,* Austin, quien como nosotros concibe *aceptar* como una ilocución, coloca a la aceptación con los *expositivos,* pero también observa de esta categoría que algunas ilocuciones incluidas en ella podrían igualmente de forma justificada haber sido ubicadas en otras categorías. Según él, *aceptar* (y algunas otras ilocuciones) podrían también considerarse en la categoría de los *compromisivos,* que incluyen, por ejemplo, la *promesa* (1976:162). Encontramos esta última clasificación más satisfactoria ya que *aceptar* tiene en común con *prometer* y otros

compromisivos el hecho de que el propósito ilocutivo es en un modo específico *comprometer al hablante con una determinada proposición.*

El modo en el que se provoca este compromiso puede ilustrarse mejor enumerando las condiciones que se aplican a las ilocuciones *aceptar* y *rechazar.* La *condición de contenido proposicional,* nosotros creemos que el enunciado discursivo en el cual se expresa la aceptación o el rechazo, debe tener como contenido proposicional la opinión con la cual se relaciona la argumentación. La *condición esencial* es que el enunciado debe valer como una aceptación o rechazo de la opinión expresada, es decir, como una expresión de acuerdo con el punto de vista de la persona que avanza la argumentación y, por ende, como una expresión del éxito del intento de convencer.

Las condiciones de corrección para la aceptación o el rechazo son, *mutatis mutandis,* las mismas. La *condición preparatoria* es que la persona que realiza la ilocución debe creer que la persona que ejecuta el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* está por ende haciendo un serio intento por convencerlo acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de una opinión expresada, en otras palabras, que la condición esencial para la ejecución de dicha ilocución tiene que cumplirse. En estos casos, las *condiciones de sinceridad* decretan que el hablante crea que las perlocuciones expresadas en la argumentación son aceptables, que la constelación argumentativa es una justificación o una refutación de la opinión expresada y que sobre esta base la opinión expresada debe aceptarse o rechazarse, según sea el caso.

Los compromisos creados por una ejecución feliz del acto ilocutivo *argumentar/convencer* conducen a que la ejecución de la ilocución *aceptar* o *convencer* se funde sobre la presun-

ción de que las condiciones de corrección se han cumplido, en exactamente el mismo modo que en el caso del acto ilocutivo complejo de la *argumentación*. Como en todas las ilocuciones, las condiciones de sinceridad observan que el hablante pueda sostener la responsabilidad que él mismo ha adoptado al pronunciar su enunciado. Si él realmente lo cree es una cuestión irrelevante en el presente contexto. Si las condiciones de reconocimiento se han cumplido, el hablante puede ser considerado responsable de la ilocución en cuestión, y esto implica que el hablante tiene derecho a asumir que las condiciones preparatorias y las condiciones de sinceridad se han cumplido. La ejecución de la ilocución de *aceptar* o la ilocución de *rechazar* siempre dota al oyente con ciertos derechos e impone sobre el hablante determinadas obligaciones. El *quid* de la cuestión, en este caso, es que el oyente pueda mantener al hablante con su punto de vista en relación a la opinión expresada.

Uno podría decir que el oyente, siguiendo una ejecución exitosa de la perlocución ilocutiva *argumentar/convencer,* toma su turno para actuar como hablante y realiza la ilocución de *aceptar* o *rechazar, puede ser atribuido,* sobre la base de las condiciones de sinceridad que se aplican a estas ilocuciones, a tener una cierta "convicción", puesto que el oyente (el hablante original) tiene derecho a reprocharle algo que él puede entonces decir o hacer que va en contra de su punto de vista expresado. Por lo tanto, las *consecuencias* de ejecutar la ilocución *aceptar* o *rechazar* se definen más claramente que aquellas de tener una creencia "poco comprometida". Otra diferencia importante es que la aceptación o el rechazo de una opinión expresada consiste exclusivamente de la externalizacion verbal, esto equivale a decir *se hace saber*, de acuerdo

con el punto de vista defendido en la argumentación en relación a la opinión expresada, y no presupone necesariamente un estado mental particular.

Consideramos que el efecto perlocutivo de la *aceptación* o el *rechazo* de una exitosa perlocución asociada *argumentar/convencer* es exclusivamente una forma de acuerdo con el punto de vista defendido en la argumentación, y asumimos luego que este acuerdo se expresa verbalmente por medio de la ejecución de *aceptación* o *rechazo* (de la opinión expresada con la cual se relaciona el punto de vista). La Figura 3.2 establece los vínculos entre la ocurrencia de estos dos efectos perlocutivos y la ejecución de la ilocución *argumentación a favor* o *argumentación en contra* donde hay una ejecución exitosa de la perlocución ilocutiva *argumentar/convencer*.

Si no existiese ningún tipo de consenso en una comunidad de usuarios del lenguaje en relación a la solidez de los esquemas argumentativos, es decir, a los esquemas argumentativos que pueden ayudar a resolver el problema interactivo causado por una disputa sobre una opinión expresada, entonces nunca sería posible alcanzar una solución para el problema, puesto que el hablante no sabría como moverse delante del oyente para ejecutar el acto perlocutivo de *aceptar* o *rechazar*, y el oyente entonces no sabría en qué circunstancias él ha realizado uno u otro acto.

En la práctica, sin embargo, encontramos que en muchos casos los usuarios del lenguaje son de hecho perfectamente capaces de conducir las disputas sobre opiniones expresadas a una resolución. Asumiendo que estas no son simplemente falsas soluciones alcanzadas mediante un proceso completamente irracional, concluimos que la ejecución del acto ilocutivo de la *aceptación* o el *rechazo* en la práctica está sujeto a determinadas convenciones.

Asimismo, es evidente que los usuarios del lenguaje que se comprometen en discusiones con otros también asumen en principio que la aceptación o el rechazo de la opinión expresada en base a la argumentación está atada a determinadas convenciones: si ellos no lo hiciesen así, automáticamente concebirían como inútiles los intentos de resolver disputas sobre opiniones expresadas por medio de la argumentación, y la práctica de la discusión no hace nada más que proveer fundamentos para apoyar que esto es lo que ocurre. Sin embargo, también se establece fácilmente que las convenciones que gobiernan la aceptación o el rechazo de las opiniones expresadas no sólo a menudo permanecen implícitas sino que también a veces están lejos de ser claramente establecidas, mientras en algunos casos ellas no parecen ser compartidas por los usuarios del lenguaje. Hasta donde concierne a las convenciones argumentativas, quizás debemos distinguir entre sub-comunidades separadas dentro de una comunidad de usuarios del lenguaje.

Ocurre a menudo que los hablantes (y quienes los apoyan) creen que pueden reclamar que una opinión expresada particular deba aceptarse o rechazarse, mientras que los oyentes creen que este reclamo es injustificado. Consideramos que el único modo de mejorar esta situación reside en que la teoría de la argumentación provea a los usuarios del lenguaje con las herramientas por medio de las cuales ellos serán capaces de identificar y resolver los problemas que se presentan en la resolución de disputas sobre opiniones expresadas. En el próximo capítulo, intentaremos contribuir a esto.

Perlocución asociada		Efecto perlocutivo
Ilocución	Perlocución	Ilocución
Pro-argumentación Contra-argumentación	Convencer	Aceptar/Rechazar

Condiciones preparatorias
H_1 cree que O_1 acepta (o no acepta) X.
Si acepta las proposiciones expresadas en U_1, U_2 (,..., U_n), aceptará la constelación U_1, U_2 (,..., U_n), como una justificación (o refutación) de X

→

O_1 acepta X (o no), las proposiciones de U_1, U_2 (,..., U_n) y la constelación U_1, U_2 (,..., U_n), como justificación (o refutación) de X

→

Condiciones preparatorias
H_2 cree que O_2 ha hecho un intento por convencerlo acerca de la aceptabilidad (o inaceptabilidad) de X

↓

Condiciones de sinceridad
H_2 cree que X es aceptable (o inaceptable), que las proposiciones de U_1, U_2, (,...,U_n) son aceptables, y que la constelación U_1, U_2, (,...,U_n) es una justificación (o refutación) aceptable de X.

←

Condiciones de sinceridad
H_1 cree que X es aceptable (o inaceptables proposiciones) que U_1, U_2, (,...,U_n) y que la constelación U_1, U_2, (,...,U_n) es una justificación (o refutación) aceptable de X.

Figura 3.2. Una perlocución ilocutiva *argumentar/convencer* exitosa con efecto de convencer verbalmente externalizado.

Capítulo IV
La argumentación en discusiones sobre opiniones expresadas

4.1. El problema de analizar discusiones argumentativas

Además del acto ilocutivo complejo de la *argumentación*, una discusión argumentativa también contiene una amplia variedad de otros actos de habla. Está lejos de ser siempre inmediatamente obvio qué contribución realizan estos actos de habla a la resolución de la disputa que está en el centro de la discusión. Esto sólo puede establecerse a través de un análisis de la discusión. Sin embargo, en la práctica de la argumentación, tal análisis presenta ciertas dificultades, y por eso tendremos que indicar cómo las mismas pueden resolverse adecuadamente. Nuestro propósito será esbozar lineamientos para el análisis de las discusiones argumentativas (*objetivo 3*).

Nos aproximamos a la argumentación en los aspectos de funcionalización, externalización, socialización y dialectificación introducidos en el capítulo 1. Toda discusión en la cual se emplea la argumentación es un intento de resolver una disputa sobre una opinión expresada y nosotros la concebimos como una *discusión argumentativa*.

Mientras que es cierto que el acto de habla de la *argumentación* juega un rol crucial en las discusiones argumentativas, éste no es el único acto de habla capaz de ser realizado en tales discusiones, ni es el único capaz de contribuir a la resolución de la disputa que está en el centro de la discusión. Esto significa que a fin de ser capaces de llevar a cabo un análisis adecuado de una discusión argumentativa, uno debe tener conocimientos de los movimientos que se han realizado para la

resolución de las disputas y de la naturaleza de los actos de habla que pueden jugar un papel en las mismas.

El *primer* problema que debe resolverse para el análisis de las discusiones argumentativas es que una discusión puede centrarse en *una disputa de mayor o menor complejidad.* En el caso más simple, la disputa se relaciona con una única opinión expresada que concierne a un sólo punto de vista que ha sido avanzado. Las dudas deben entonces arrojarse sobre este punto de vista, de otro modo, no existe ninguna disputa. Las cosas inmediatamente se vuelven más complicadas tan pronto como un usuario del lenguaje avanza un punto de vista en relación a la opinión expresada y otro usuario del lenguaje entonces avanza un punto de vista diferente en relación a la misma opinión expresada.

Más complejos aún son los casos en los cuales se está discutiendo más de una opinión expresada. Puede ocurrir que estas opiniones expresadas no tengan absolutamente nada que ver unas con otras, en cuyo caso estamos en efecto tratando con disputas separadas que sólo se han presentado en simultáneo para ser discutidas. Sin embargo, también puede ser el caso de que las opiniones expresadas (o algunas de ellas) se relacionen de alguna manera: por ejemplo, una opinión expresada puede ser una negación de otra. Además también es posible que el usuario del lenguaje que toma una actitud positiva ante una opinión expresada, adopte una actitud negativa frente a otra, y que lo contrario sea cierto para otro usuario del lenguaje. En tales casos, nos referimos a disputas complejas.

Las disputas pueden variar en complejidad de varias maneras y, dependiendo de la complejidad de la disputa que está en el centro de la discusión, la discusión destinada a resolverla también será de mayor o menor complejidad. Como Barth y

Krabbe (1982) han indicado, las disputas pueden catalogarse según su complejidad. Las discusiones argumentativas pueden catalogarse de forma análoga. Esto significa que, a fin de hacer un análisis de las discusiones argumentativas posibles, primero tendremos que responder las siguientes preguntas:

(1) ¿Qué tipos estándares de discusiones argumentativas es necesario distinguir en relación a la resolución de disputas?

La *segunda* dificultad es que la argumentación avanzada en una discusión argumentativa debe tener una *estructura de mayor o menor complejidad.* La argumentación se avanza a fin de justificar o refutar una opinión expresada, pero no toda argumentación a favor o argumentación en contra se sostiene enteramente sola. Un acto argumentativo complejo puede apoyar o complementar a otro, y puede ser que solamente en conjunto ellos constituyan un intento completo de justificación o de refutación. Esto implica que una evaluación adecuada de la argumentación desarrollada en una discusión argumentativa sólo es posible si primero se ha establecido cómo se relacionan los diversos actos argumentativos complejos ejecutados en la discusión.

Establecer relaciones entre los actos argumentativos complejos que conjuntamente conforman un intento completo de justificación o refutación, equivale a explicitar la estructura de la argumentación desarrollada por el usuario del lenguaje, que cumple el rol del protagonista del punto de vista defendido en la argumentación, en relación a la opinión expresada. La argumentación avanzada puede estructurarse de varias maneras, de modo que en un análisis de una discusión argumentativa se necesita brindar una caracterización de las estructuras argumentativas presentes en la discusión. Esto significa que para

hacer un análisis de las discusiones argumentativas posibles tendremos que responder a la siguiente pregunta:

(2) ¿Qué estructuras argumentativas es necesario distinguir en relación a la resolución de disputas?

La *tercera* dificultad es que las discusiones pueden incluir ejecuciones de *varios tipos de actos de habla,* y no todos estos actos de habla tienen necesariamente que contribuir a la resolución de la disputa que está en el centro de la discusión. En la primera instancia, uno podría suponer que el prototipo de una discusión argumentativa es un diálogo en el cual se realizan nada más que actos de habla *argumentativos,* pero éste no es el caso. No sólo tales tipos de diálogos no existen, sino que si existiesen tampoco conducirían a la resolución de disputas sobre opiniones expresadas.

Para ser capaces de llevar las disputas sobre opiniones expresadas a una resolución, deben ejecutarse tanto actos de habla no-argumentativos como argumentativos. Los actos de habla no-argumentativos no sólo son indispensables para la externalización de la disputa y la conclusión de la discusión, sino que también son necesarios para desplegar la argumentación y reaccionar ante la misma. En adición a esto, las precisiones de opiniones expresadas (o premisas) recomendadas por Naess (1966) también pueden ser de vital ayuda a la hora de resolver disputas. De este modo, los actos de habla no-argumentativos ciertamente no necesitan ser intrusivos o irrelevantes en una discusión.

Por supuesto, no es el caso de que todos los actos de habla no-argumentativos siempre contribuyan a la resolución de una disputa. Algunos pueden cumplir un rol constructivo y otros no, y los actos de habla que se relacionan en una etapa del

proceso de resolución no necesariamente tienen que hacerlo así en otra. Esto significa que para hacer un análisis de las discusiones argumentativas posibles, tendemos que responder la siguiente pregunta:

(3) ¿Qué actos de habla pueden contribuir a la resolución de disputas sobre opiniones expresadas y en qué etapas de la discusión deben ejecutarse?

La *cuarta* dificultad es que en las discusiones en el lenguaje coloquial la fuerza ilocutiva de los actos de habla a menudo no se indica explícitamente, y no siempre es inmediatamente obvio *qué fuerza ilocutiva* debe atribuirse a un acto de habla. Como ya hemos observado en el capítulo 2, la fuerza ilocutiva del acto complejo de la *argumentación* no se expresa necesariamente mediante una fórmula performativa. El reconocimiento de este acto de habla dependerá de otros indicios, tales como la presencia de indicadores ilocutivos como "de este modo", "porque" y "por" (ninguno de los cuales, sin embargo, puede ofrecer una garantía total de que el acto de habla efectivamente sea una argumentación).

Problemas similares de interpretación pueden ocurrir (en mayor o menor medida) con otros actos de habla. Debido a que la resolución de disputas sobre opiniones expresadas depende parcialmente de la fuerza ilocutiva asignada a los actos de habla y del rol que se atribuya a estos actos de habla en las discusiones, será útil indicar cómo pueden resolverse estos problemas de interpretación. Esto significa que para hacer un análisis de las discusiones argumentativas posibles tendremos que responder la siguiente pregunta:

(4) ¿Cómo deben resolverse de la mejor manera los problemas de interpretación de los actos de habla en las discusiones argumentativas?

Estas cuatro preguntas se responderán en los capítulos 4 y 5. En la sección 4.2 identificamos cuatro tipos estándares de discusión argumentativa y mostramos que el punto de partida de un análisis de tales discusiones debe ser la *discusión única simple.* En la sección 4.3 identificamos cuatro *etapas de la discusión* en una discusión única simple, e indicamos qué *estructuras argumentativas* deben distinguirse en la etapa de la discusión que es más crucial para la resolución de la diferencia de una disputa. En las secciones 5.1-4 mostramos cuáles son los *actos de habla* que pueden contribuir a la resolución de una disputa y cómo los mismos *se distribuyen* a través de las varias etapas de la discusión. En la sección 5.5 discutimos cómo pueden resolverse los *problemas de interpretación* en las discusiones racionales.

4.2. Discusiones únicas simples

4.2.1. Tipos estándares de disputas y discusiones argumentativas

Las disputas en donde las opiniones expresadas se externalizan siempre involucran al menos dos usuarios del lenguaje que se comprometen de distinto modo con la opinión expresada que es objeto de discusión. Es una característica de una disputa que al menos se avance un punto de vista que no es compartido por las partes que discuten. Sin embargo, también es posible que una disputa sea apreciablemente más complicada que esto, y que la complejidad de una disputa pueda caracterizarse mejor estableciendo exactamente qué puntos de partida se adoptan cuando surge la disputa. Aclararemos esto con la ayuda de un ejemplo.

Supongamos que tres personas escuchan a otra en televisión pronunciando el punto de vista de que las mujeres poseen una lógica propia; supongamos también que las tres personas, habiendo escuchado la opinión pronunciada, se embarcan en una discusión (seria) respecto a la pregunta "¿Las mujeres poseen una lógica propia?". Entonces uno de ellos dice "En mi opinión, es cierto que las mujeres poseen una lógica propia", el segundo dice "En mi opinión, no es cierto que las mujeres posean una lógica propia", y el tercero dice "No sé si es falso o no que las mujeres posean una lógica propia".[26]

La pregunta acerca de si las mujeres poseen una lógica propia ha conducido ahora a tres reacciones explícitas, y no hay dos iguales. La primera es una aserción en la cual la pregunta se responde en *afirmativo*, la segunda es una aserción en la cual la pregunta se responde en *negativo*, y la tercera no es ni una aserción en la cual la pregunta se responda afirmativamente ni una aserción en la cual la pregunta se responda negativamente, y de hecho *no es* para nada *una respuesta* a la pregunta.

Los tres actos de habla con los cuales los usuarios del lenguaje en este ejemplo reaccionan ante la opinión expresada constituyen diferentes reacciones ante la opinión expresada "las mujeres poseen una lógica propia". En los tres casos hay referencias a las *mujeres*, a las cuales se atribuye el predicado que *ellas poseen una lógica propia*. Esto significa que estos tres actos de habla tienen el mismo *contenido proposicional*. La opinión expresada con la cual se relacionan las tres reacciones es, por lo tanto, el contenido proposicional *común* de los actos de habla donde se expresan estas reacciones. Las diferentes reac-

26 Una opinión expresada también puede por supuesto ser *negativa*, de modo que en este ejemplo la opinión expresada podría haber sido que las mujeres *no* poseen una lógica propia. Pero esto no conlleva ninguna implicación esencial para el resto de nuestra tesis.

ciones a una opinión expresada que funcionan como un contenido proposicional común pueden observarse como diferentes *puntos de vista* en relación a la opinión expresada.

Si abreviamos la *opinión expresada* en relación a la cual los usuarios del lenguaje adoptan una actitud como X, pueden identificarse tres *actitudes* posibles en relación a X: un punto de vista *positivo,* un punto de vista *negativo,* y un punto de vista *neutro (cero).* En nuestro ejemplo, el primer usuario toma una actitud positiva respecto de X, el segundo una negativa y el tercero una neutra (o cero). Abreviaremos las tres actitudes posibles del siguiente modo:

punto de vista positivo: +/X
punto de vista negativo: -/X
punto de vista neutro (cero): o/X

Si un usuario del lenguaje avanza un punto de vista positivo en relación a X, entonces él está posteriormente *positivamente comprometido con X,* y si avanza un punto de vista negativo, él está *negativamente comprometido con X* (a menos que él revoque su punto de vista positivo o negativo). Un usuario del lenguaje que adopta una posición neutra (cero) en relación a X *no está comprometido con X ni positiva ni negativamente.*

Por lo tanto, sólo podemos hablar de una *disputa externalizada sobre una opinión expresada* si al menos uno de los usuarios del lenguaje se ha comprometido con aquella opinión ya sea positiva o negativamente avanzando un punto de vista positivo o negativo en relación a ella, y si al menos un usuario del lenguaje ha hecho explícitamente evidente que él *no adhiere* a ese punto de vista o al menos *ha expresado dudas acerca de su aceptabilidad.* Asumiremos a partir de ahora en adelante que estas condiciones se cumplieron.

Esto no necesariamente significa, debería ponerse énfasis en ello aquí, que para que surja una disputa sobre una opinión expresada deben haberse propuesto *dos puntos de vista diferentes* en relación a la opinión expresada. Para que surja una disputa sobre una opinión expresada es suficiente (*y* necesario) que se exprese *un* punto de vista y que entonces se expresen dudas sobre él (generalmente por parte de otro usuario del lenguaje). Si ninguno de los usuarios del lenguaje expresa dudas sobre la opinión expresada por parte de otro usuario del lenguaje, esta situación no puede surgir y no hay lugar para una disputa sobre una opinión expresada.

De este modo, una disputa sólo existe si un usuario del lenguaje ha pronunciado una postura y *subsecuentemente se han expresado dudas* sobre la aceptabilidad de dicha postura. Cuán fuertes son estas dudas y exactamente cómo se expresan es indistinto para el inicio de la disputa. Las posibilidades varían desde expresiones de incertidumbre tales como "no estoy muy seguro de eso" o "no creo que concuerde bastante contigo en este punto" hasta rechazos poco comprometidos tales como "¿Cómo diablos se te ocurre eso?" o "Eso es una absoluta porquería".

En la práctica, sin embargo, una disputa usualmente involucra la pronunciación de más de un punto de vista *diferente*. Un usuario del lenguaje que no suscribe enteramente a una actitud positiva respecto de la opinión expresada "las mujeres poseen su propia lógica" es fácilmente tentado a oponerla con la actitud negativa de que no es cierto que las mujeres posean una lógica propia.

Reaccionar ante las visiones expresadas por los otros generalmente va de la mano de la pronunciación de puntos de vista relativos a *otras* opiniones expresadas, por ejemplo, la visión de que las mujeres dan más importancia a los sentimientos. La situación es entonces la siguiente:

Punto de vista del usuario del lenguaje 1: +/X1
Punto de vista del usuario del lenguaje 2: -/X1; +/X2

X1 aquí es la abreviación de la opinión expresada "Las mujeres poseen una lógica propia" y X2 de la opinión expresada "las mujeres dan más importancia a los sentimientos". Será claro que esto no diluye todas las posibilidades. Por ejemplo, el usuario del lenguaje 1 puede continuar adoptando una actitud positiva frente a la opinión expresada "La lógica de las mujeres es más natural que la de los hombres" (X3). Inclusive más complicado, pero no menos realista, es una situación en la cual cada usuario del lenguaje establezca el punto de vista opuesto contra cada punto de vista avanzado por el otro. En nuestro ejemplo, esto luciría así:

Punto de vista del usuario del lenguaje 1: +/X1; -/X2; +/X3
Punto de vista del usuario del lenguaje 2: -/X1; +/X2; -/X3

Las disputas pueden variar en complejidad de diferentes maneras, y debido a que la complejidad de una disputa tiene sus implicaciones para que la discusión se conduzca a fin de resolverla, creemos que debe hacerse una distinción entre los diferentes tipos de disputas. Identificaremos aquí cuatro *tipos estándares de disputas.*

En primer lugar, creemos, es necesario diferenciar entre disputas *únicas* y *múltiples*. Las disputas *únicas* tienen que ver con *una y no más de una opinión expresada* y las disputas *múltiples* tienen que ver con *más de una opinión expresada*. Las disputas múltiples siempre pueden separarse en un número de diferentes disputas únicas. Por ejemplo, la disputa múltiple en el ejemplo sobre las mujeres y la lógica se compone de tres

disputas únicas, la primera se relaciona con X1, la segunda con X2 y la tercera con X3.

En segundo lugar, creemos que es necesario cuando se analizan disputas distinguir entre disputas *simples* y *compuestas*. En las disputas simples sólo se pronuncia *un punto de vista (positivo o negativo)* en relación a una opinión expresada, y en las disputas compuestas *dos puntos de vista diferentes* (uno positivo y el otro negativo) se pronuncian en relación a una misma opinión expresada.

En el último ejemplo, las tres disputas únicas son todas compuestas, por lo que nos referiremos a ella como una *disputa múltiple compuesta*. Además de disputas múltiples compuestas también es posible que ocurran *disputas múltiples simples, disputas únicas compuestas* y *disputas únicas simples*.

Las *disputas únicas simples,* en las cuales se avanza (y también se le avanzan dudas) un solo punto de vista (positivo o negativo) en relación a una única opinión expresada, representa la *forma básica* de disputa. Todos los tipos estándares de disputa pueden analizarse como un *conjunto* de las disputas únicas simples. Si indicamos la expresión de duda con un símbolo de interrogación, entonces podemos caracterizar las dos variantes de la forma básica de una disputa de este modo:

Usuario del lenguaje 1: +/X
Usuario del lenguaje 2: (¿?)/ (+/X)
Usuario del lenguaje 1: -/X
Usuario del lenguaje 2: (¿?)/ (-/X)

Es importante darse cuenta de que la duda expresada por un usuario del lenguaje en una disputa no apoya directamente la opinión expresada sino el *punto de vista o actitud* expresada por

otro usuario del lenguaje *en relación a* la opinión expresada. Quizás también sea importante aquí observar una vez más que expresar dudas, mientras puede *acompañar* la adopción de la actitud opuesta, *no es lo mismo* que pronunciar el punto de vista opuesto. En la variante (a) de la forma básica de disputa, por ejemplo, el usuario del lenguaje 2 no *necesariamente* tiene que adoptar la postura -/X y en la variante (b) él no *necesariamente* debe adoptar la actitud +/X. *Atribuirle automáticamente su punto de vista en relación a X* sería suponer erróneamente que las *disputas siempre deben ser compuestas.*

4.2.2. La resolución de disputas únicas simples

Los usuarios del lenguaje que han externalizado una diferencia de opinión y se han embarcado en una disputa sobre una opinión expresada podrían, por supuesto, dejarlo ahí, pero muy a menudo ellos llevarán a cabo el intento de *resolver* la disputa. Las disputas se resuelven cuando los usuarios del lenguaje que han expresado dudas sobre puntos de vista han retirado estas expresiones de duda, o cuando los usuarios del lenguaje que han avanzado puntos de vista se retractan de esos puntos de vista.

Si dos usuarios del lenguaje quieren resolver una disputa por medio de una discusión argumentativa, uno de ellos debe desafiar al otro a que defienda su punto de vista por medios verbales, y el usuario del lenguaje que avanza el punto de vista en cuestión debe aceptar dicho desafío. Esto quiere decir que el último usuario del lenguaje en la discusión asume el rol de *protagonista* del punto de vista en cuestión y su contrincante (quien lo desafía) asume el rol de *antagonista*. Por lo tanto, la disputa se resuelve ya sea cuando el antagonista abandone sus dudas y acepte el punto de vista del protagonista, o cuando el protagonista explícitamente renuncie a su punto de vista.

Para ser capaces de establecer exactamente cuándo ocurre (o debería ocurrir) esta situación, es necesario hacer una serie de distinciones en relación a la *discusión* que está siendo llevada a cabo por un protagonista y un antagonista. Estas distinciones son paralelas a aquellas que hicimos previamente en lo que concierne a las disputas. Por lo tanto, las discusiones *únicas* pueden distinguirse de las *múltiples,* y las discusiones *compuestas* de las *simples.* Una discusión única es aquella diseñada para resolver una disputa simple, y así sucesivamente.

Las discusiones destinadas a resolver disputas sobre opiniones expresadas pueden (análogamente con las categorías de disputas) dividirse en cuatro *tipos estándares: discusiones únicas simples, discusiones múltiples simples, discusiones únicas compuestas* y *discusiones múltiples compuestas.* La forma básica de discusión es una *discusión única simple,* en la cual *se ataca y se defiende un único punto de vista en relación a una misma opinión expresada.* Todos los otros tipos estándares de discusión pueden dividirse a partir de un *conjunto* de discusiones únicas simples.

En una discusión única simple un usuario del lenguaje que actúa como protagonista es el protagonista de *un punto de vista solamente,* y lo mismo se aplica, *mutatis mutandis,* a un usuario del lenguaje que actúa como antagonista, en lo que respecta a sus *dudas* en relación a este punto de vista. La tarea del protagonista es *defender* este punto de vista (y no otro) y la tarea del antagonista es *atacar* el mismo punto de vista (y no otro). Puesto que estos ataques y defensas están destinados a *resolver* la disputa sobre la opinión expresada en discusión, las afirmaciones hechas por los protagonistas y los antagonistas en una discusión argumentativa deben diseñarse para provocar acuerdo sobre la pregunta acerca de si la opinión expresada en cuestión *es o no aceptable.*

Esto implica que los ataques del antagonista consisten, en principio, de afirmaciones calculadas para obtener la argumentación a favor del punto de vista del protagonista y que dicha argumentación es entonces (o debe ser) puesta en cuestión. Esto también implica que las defensas del protagonista consisten, en principio, de afirmaciones que avanzan una argumentación a favor de su punto de vista y a favor de la argumentación atacada. En una discusión única simple sólo el usuario del lenguaje que actúa como protagonista avanza un punto de vista, no el usuario del lenguaje que actúa como antagonista. Sólo el protagonista avanza una argumentación.

Avanzar una argumentación para un punto de vista equivale a hacer afirmaciones que apoyen ese punto de vista. Dependiendo de si el protagonista adopta una actitud *positiva* o *negativa,* las afirmaciones que él avanza en defensa de su punto de vista serán, o *pro-argumentación* o *contra-argumentación.* El antagonista obtiene del protagonista en una discusión única simple, ya sea pro o contra-argumentación, y puede entonces a su vez arrojar dudas sobre ella. El antagonista en sí mismo *no* desarrolla *ni pro-argumentación ni contra-argumentación.*

En el caso de la pro-argumentación el protagonista intenta convencer al antagonista acerca de la *aceptabilidad* de una opinión expresada tratando de *justificar* la opinión expresada mediante la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación.* En el caso de la contra-argumentación el protagonista intenta convencer al antagonista acerca de la *inaceptabilidad* de una opinión expresada, tratando de *refutar* la opinión expresada nuevamente mediante la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* (cf. Caps. 2 y 3).

Ahora podemos indicar más precisamente cuándo *se resuelven* las disputas sobre opiniones expresadas. Para una *disputa*

única simple éste es el caso cuando, y sólo cuando, el antagonista explícitamente *acepta* la opinión expresada en relación a la cual el protagonista asume una actitud positiva o el protagonista *ya no acepta* la misma opinión expresada, o si el antagonista explícitamente *rechaza* la opinión expresada en relación a la cual el protagonista asume una actitud negativa o el protagonista *ya no rechaza* la misma opinión expresada.

Una disputa se resuelve *a favor del protagonista* si el antagonista decide adoptar la misma actitud que la avanzada por el protagonista al comienzo de la discusión. En el caso de la pro-argumentación, esto significa que tanto el protagonista como el antagonista, ahora tienen *una actitud positiva* en relación a la opinión expresada, y en el caso de la contra-argumentación, esto significa que, ambos tienen *una actitud negativa*. En cualquiera de los dos casos, se ha provocado el efecto perlocutivo que el protagonista estaba intentando alcanzar con su argumentación.

Una disputa se resuelve *a favor del antagonista* si el protagonista retira la visión que ha pronunciado al comienzo de la discusión. En el caso de la pro-argumentación esto significa que el protagonista *ya no asume una actitud positiva* en relación a la opinión expresada, y en el caso de la contra-argumentación que él *ya no asume una actitud negativa*. Sin embargo, esto no necesariamente significa que él ahora tenga un punto de vista *negativo* o *positivo* respectivamente: él también puede tener un *punto de vista neutro (cero)* (cf. sección 8.2.). Este último es el efecto perlocutivo asociado con un ataque exitoso por parte del antagonista.

Todas las disputas pueden separarse en una o más disputas únicas simples y todas las disputas pueden separarse en una o más disputas únicas simples destinadas a resolver tales disputas. Esto significa que en principio las distinciones que hemos establecido son parte de la caja de herramientas necesaria para

el análisis de las discusiones. La caja de herramientas todavía no es suficiente para resolver *todos* los problemas que pueden presentarse en el análisis de las discusiones, pero ya nos provee con medios para alcanzar una solución satisfactoria al primero de los problemas que hemos identificado en la sección 4.1. La Figura 4.1 resume las distinciones que hemos trazado hasta ahora.

Usando estas distinciones ahora podemos formular los siguientes lineamientos para el análisis de las discusiones:

(1) Establecer cuáles son las opiniones expresadas que son objeto de disputas.

(2) Establecer cuáles son las disputas únicas simples que constituyen estas disputas.

(3) Establecer cuáles son las disputas únicas simples que son el punto en cuestión en la discusión.

(4) Establecer si los puntos de vista avanzados y puestos en cuestión en la discusión son positivos o negativos.

(5) Establecer quiénes son los usuarios del lenguaje en la discusión que cumplen los roles de protagonistas y antagonistas en relación a estos puntos de vista.

(6) Establecer hasta qué punto las disputas se resuelven en la discusión y si ellas concluyeron a favor del protagonista o del antagonista.

Opinión expresada X

Punto de vista	Positivo: +/X	Negativo: -/X	Neutro (cero): o/X

Disputa		
Usuario del lenguaje 1	+/X	-/X
Usuario del lenguaje 2	(¿?) (+/X)	(¿?) (-/X)
Decisión de embarcarse en la discusión		
Usuario del lenguaje 1	PROTAGONISTA P del punto de vista +/X	PROTAGONISTA P del punto de vista -/X
Usuario del lenguaje 2	ANTAGONISTA A del punto de vista +/X	ANTAGONISTA A del punto de vista -/X
Discusión		
Protagonista P	defiende visión +/X = Intento de justificar X = Avanza pro-argumentación para X Intentos de convencer a A acerca de la aceptabilidad de X	Defiende visión -/X = Intento de refutar X = Avanza contra-argumentación contra X = Intentos de convencer a A acerca de la inaceptabilidad de X
Antagonista A	ataca visión +/X = Obliga a P a pro-argumentar a favor de X (&) Ataca la pro-argumentación a favor de X	Ataca visión -/X = Obliga a P a contra-argumentar en contra de X (&) Ataca la contra-argumentación en contra de X
Resolución de la disputa		
A favor de P	Defensa exitosa de visión +/X = El usuario del lenguaje 1 mantiene visión +/X & El usuario del lenguaje 2 retracta sus dudas sobre la visión +/X y acepta X	Defensa exitosa de visión -/X = El usuario del lenguaje 1 mantiene visión -/X & El usuario del lenguaje 2 retracta sus dudas sobre la visión -/X y rechaza X
A favor de A	Ataque exitoso de visión +/X = El usuario del lenguaje 1 mantiene sus dudas sobre la visión +/X & El usuario del lenguaje 2 retracta la visión +/X y ya no considera que X sea aceptable	Ataque exitoso de visión -/X = El usuario del lenguaje 2 mantiene sus dudas sobre la visión -/X & El usuario del lenguaje 1 se retracta de la visión -/X y ya no considera que X sea aceptable

Figura 4.1. Resumen de una discusión única simple

4.3. La estructura de las discusiones únicas simples

4.3.1. Las etapas de la discusión

Como hemos observado al final de la sección anterior, la caja de herramientas que hemos desarrollado hasta ahora está lejos de ser suficiente para resolver *todos* los problemas que pueden presentarse en el análisis de las discusiones argumentativas. En un análisis apropiado de una discusión argumentativa es importante no sólo establecer cuáles son las disputas únicas simples que están en el eje de la discusión y la medida en la cual estas disputas se resuelven, sino también establecer cómo se hace esto. Esto significa que una persona que analiza una discusión argumentativa debe tener conocimientos de la *estructura* de una discusión única simple.

La herramienta de análisis requerida para diseñar lineamientos para el análisis estructural de una discusión única simple, creemos, se dirigirá a las varias etapas que pueden identificarse en la resolución de una disputa y a la estructura de la argumentación avanzada para resolverla. En la sección 4.3.1 discutimos las *etapas de la discusión* correspondientes con las etapas de la resolución de una disputa, y en la sección 4.3.2 discutimos las *estructuras argumentativas* que importa aclarar.[27]

La etapa de la confrontación y la etapa de apertura

Una disputa surge cuando un usuario del lenguaje avanza un punto de vista y un usuario del lenguaje (probablemente uno diferente) arroja dudas sobre ese punto de vista. Los usuarios del lenguaje pueden entonces ver que ellos tienen una disputa

27 Las etapas de la discusión que hemos distinguido no corresponden a aquellas usadas, sin amplificación, por Ballmer y Brennenstuhl (1981:85-107) en el "Struggle Model" (ni a las fases en el "Arguing Devices"). La razón de ser de la clasificación de Ballmer y Brennenstuhl es enteramente obscura.

sobre una opinión expresada y pueden simplemente abandonar esto en la *identificación de la disputa (etapa 1)*.

Sin embargo, ellos también pueden decidir emprender un intento de resolver la disputa por medio de una discusión. Esto implica que uno de ellos debe prepararse para atacar el punto de vista que ha ocasionado la disputa y el otro debe prepararse para defenderlo. La existencia de una disputa es una condición necesaria, pero no suficiente para el inicio de una discusión. También es necesario para esto que un usuario del lenguaje esté preparado para asumir el rol de *protagonista* y otro preparado para asumir el rol de *antagonista (etapa 2)*.

En el caso de las disputas únicas simples, la asignación de los roles es bastante sencilla: el usuario del lenguaje que avanza el punto de vista normalmente actuará como protagonista y el usuario del lenguaje que expresa dudas será entonces el antagonista. El usuario del lenguaje que avanza el punto de vista hace una aserción sobre una opinión expresada. Esto da derecho a su interlocutor de desafiarlo para que brinde soporte a su aserción, y esto en principio le impone la obligación de replicar el desafío.

Una *condición preparatoria* para hacer aserciones, recordaremos, es que el hablante tenga evidencia o argumentos para apoyar lo que está diciendo (Searle, 1970:66) y, según la *máxima de calidad* para la conducción de diálogos, el hablante no debe decir nada sobre lo cual él sepa que no tiene evidencia suficiente (Grice, 1975:46). Eso significa que en principio el oyente tiene derecho de asumir que el hablante cree que él puede remover sus dudas y que en principio el hablante debe hacer el intento de hacerlo si se lo alienta a eso.[28]

28 La condición de que el hablante debe tener evidencia o argumentos que apoyen lo que él afirma también aparece en Searle y Vanderveken, por ejemplo (n.d.III-12,IV-21-2,VII-12-13). La observación de que a partir de la máxima de calidad el oyente puede reclamar el derecho de pedir al hablante que argumente también debe fundarse en Fogelin (1978:22).

La etapa de la argumentación

Una vez que los usuarios del lenguaje han establecido que existe una disputa en el centro de la discusión y han asumido las posiciones de protagonistas y antagonistas, pueden empezar a resolver la disputa mediante la *argumentación (etapa 3)*.

Esto implica que el protagonista de un punto de vista positivo tratará de defender el punto de vista avanzando una pro-argumentación para justificar la opinión expresada con la cual se relaciona su actitud, y el protagonista de un punto de vista negativo tratará de defenderlo desarrollando una contra-argumentación para refutar la opinión expresada a la cual este se refiere. El antagonista que reciba esta argumentación *puede avanzar dudas sobre la constelación de sentencias* (o sobre partes de esa constelación) que constituyen la argumentación del protagonista o, en el caso de la pro-argumentación, sobre su *potencial refutatorio*. De este modo, él puede continuar obligando al protagonista a avanzar una nueva argumentación tanto tiempo como sea necesario hasta que una de las partes se vea forzada a abandonar la posición que ella ha adoptado al inicio de la discusión, en cuyo caso la discusión se resuelve.

La argumentación avanzada en la resolución de una disputa puede, inclusive en una discusión única simple, tener una estructura extremadamente compleja, que en principio está determinada por las reacciones avanzadas por el antagonista o anticipadas por el protagonista. A fin de alcanzar una resolución de la disputa es necesario que los participantes tengan conocimiento de la estructura de la argumentación, ya que de otro modo ellos serán incapaces de establecer exactamente qué consecuencias tendrán el éxito o el fracaso de los varios actos de habla de defensa y ataque para

su evaluación de la aceptabilidad o inaceptabilidad de una opinión expresada que está siendo discutida, y para cualquier discusión posterior. De esta manera, el análisis de la estructura de la argumentación tendrá que ser una parte fundamental en un análisis de la discusión.

La etapa de la conclusión

Una discusión diseñada para resolver una disputa tendrá que concluir con una respuesta a la pregunta de si la disputa *ha sido resuelta (etapa 4)*.

Naturalmente, no toda discusión automáticamente conducirá a la resolución de una disputa, y a veces ocurre que cuando la discusión ya está terminada, el protagonista todavía asume la misma actitud y el antagonista todavía mantiene sus dudas, sin que ninguno de ellos haya abierto una acusación de irracionalidad. De ser así, una discusión nunca está completa a menos que los participantes hayan establecido colectivamente su resultado. Si esto no se hace, es incierto si la discusión ha tenido algún sentido.

Por supuesto, la conclusión de una discusión no tiene que ser final. Una discusión que ha sido temporalmente suspendida puede subsecuentemente reabrirse, por ejemplo, ya que se hace posible aducir una nueva argumentación. Siguiendo la terminación de una discusión, también es posible que una nueva discusión surja como explicación de una disputa más o menos severamente modificada, que se relaciona con una versión revisada de la opinión expresada. En ese caso las cuatro de nuestras etapas de la discusión tienen que atravesarse nuevamente. La Figura 4.2 es un resumen de ello.

ETAPA DE CONFRONTACIÓN	La externalización de una disputa (etapa 1)
1.1	El usuario del lenguaje 1 avanza un punto de vista positivo o negativo en relación a la opinión expresada X.
1.2	El usuario del lenguaje 2 arroja dudas sobre esta visión.
ETAPA DE APERTURA	La decisión de conducir una discusión argumentativa (etapa 2).
2.1	El usuario del lenguaje 2 desafía al usuario del lenguaje 1 a defender su punto de vista en relación a X.
2.2	El usuario del lenguaje 1 acepta el desafío por parte del usuario del lenguaje 2.
2.3	El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 deciden intentar resolver la disputa por medio de una discusión.
2.4	El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 deciden quien asumirá el rol de protagonista y quien el rol de antagonista en la discusión.
(2.5)	(El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 acuerdan las reglas para la discusión que deben seguirse).
(2.6)	(El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 acuerdan cuándo concebirán la discusión como concluida).
ETAPA DE ARGUMENTACIÓN	El avance de la argumentación y la reacción a ella (etapa 3).
3.1	El protagonista avanza una argumentación en defensa de su visión.
3.2	El antagonista reacciona contra la argumentación del protagonista arrojando dudas sobre la constelación (o parte de la constelación) de afirmaciones que constituyen la argumentación o sobre el potencial justificatorio o refutatorio de esa constelación, o aceptando la argumentación.

(3.3)	(El protagonista avanza una nueva argumentación en defensa de su punto de vista).
(3.4)	(El antagonista reacciona ante la nueva argumentación del protagonista arrojando dudas sobre las constelaciones (o sobre parte de las constelaciones) de afirmaciones que constituye la argumentación o el potencial justificatorio o refutatorio de esa constelación, o aceptando la argumentación).
(3.5)	(Etc.).
ETAPA DE CONCLUSIÓN	Determinar cómo termina la discusión (etapa 4)
(a)	La disputa se resuelve a favor del protagonista.
(b)	La disputa se resuelve a favor del antagonista.
(c)	La disputa no se resuelve pero la discusión está terminada (quizás *pro tem.*).

Figura 4.2. Etapas de la discusión en una discusión única simple

4.3.2. La estructura de la argumentación

La tercera etapa en una discusión única simple, la *etapa de la argumentación,* es crucial para la resolución de una disputa y a veces es incluso observada como "la discusión misma". En nuestras observaciones sobre esta etapa de la discusión notamos que su complejidad depende de la estructura de la argumentación. Esto significa que en cualquier análisis de una discusión argumentativa es importante establecer qué argumentaciones se avanzan en esta etapa de la discusión y cómo se relacionan estas argumentaciones. Las reacciones del antagonista juegan una parte importante en la formación de una estructura particular en la argumentación del protagonista y, por ende, merecen un poco más de atención.

Es posible identificar muchos tipos diferentes de reacciones por parte del antagonista. Además de las posibilidades ya mencionadas -aceptación por parte del antagonista de la argumen-

tación del protagonista, las dudas arrojadas por el antagonista sobre el potencial justificatorio o refutatorio de la argumentación del protagonista, o su expresión de dudas respecto a unas afirmaciones argumentativas particulares- también existe la posibilidad de que él *tratará de demostrar la incorrección de una afirmación argumentativa por parte del protagonista.* Tan pronto como eso pase, él ya no sólo es el antagonista en relación al punto de vista del protagonista, sino que también efectivamente se ha convertido en el protagonista de un punto de vista propio. Este punto de vista consiste de la negación de la afirmación de su interlocutor.

La consecuencia de esto es que a partir de ese momento la discusión *ya no es simple,* a pesar de que la disputa que es el *tema* de la discusión permanezca simple, debido a que no se sigue automáticamente a partir del hecho de que un usuario del lenguaje que actúa como antagonista adopte su propia actitud frente a una *afirmación del protagonista* que también, al mismo tiempo, adopta una actitud particular propia en relación a *la opinión expresada que está en el centro de la discusión.*

En la práctica esta situación puede surgir con mucha facilidad, por lo que es importante tomar debidamente en cuenta el hecho de que debe hacerse una distinción entre las discusiones en las cuales el tema es una disputa simple y en las cuales el antagonista *no* tiene *su propio punto de vista* en relación a las afirmaciones argumentativas por parte del protagonista, por un lado, y las discusiones en las cuales el tema es una disputa simple pero en la cual el antagonista *tiene un punto de vista propio* en relación a las afirmaciones argumentativas del protagonista, por el otro lado.

En el primero de estos dos casos los interlocutores se mantienen rígidamente en los roles que han asumido cuando surgió la

disputa, de modo que la discusión es *consistentemente simple*. En el segundo caso la asignación de los roles cambia, de modo que la discusión *no es consistentemente simple*. Las discusiones no consistentemente simples no deben confundirse con las discusiones que *desde el principio* son compuestas, es decir, *discusiones enteramente compuestas*. En las discusiones (simples) enteramente compuestas *tanto la pro-argumentación como la contra-argumentación* se avanzan en relación a la opinión expresada en disputa, mientras en una discusión no consistentemente simple la argumentación que se avanza es, ya sea *exclusivamente pro-argumentación* (donde el protagonista defiende un punto de vista en relación a la opinión expresada), o *exclusivamente contra-argumentación* (donde el antagonista defiende un punto de vista negativo).

Una discusión no consistentemente simple contiene *contra-argumentación*, pero (asumiendo que el protagonista está defendiendo una actitud positiva) esto se relaciona con una opinión expresada que es la expresión del contenido proposicional de una o más de las afirmaciones que conforman la argumentación del protagonista, y esta viene del antagonista. Debería hacerse una distinción entre *dos tipos* de contra-argumentación: (1) la contra-argumentación que se origina a partir de un *protagonista* (en una disputa enteramente compuesta existen como tales *dos* protagonistas) de una actitud negativa, en relación a una opinión expresada que se afirma y se pone en duda en la disputa que está en el centro de la discusión y se relaciona con la *opinión expresada inicial*, y (2) la contra-argumentación que proviene de un *antagonista* de una actitud en relación a una opinión expresada que se afirma y se pone en duda en la disputa que está en el centro de la discusión, y que se relaciona con *una afirmación avanzada por el protagonista en defensa de su punto de vista*.

En una discusión enteramente compuesta, una contra-argumentación exitosa en contra de una opinión expresada inicial quiere decir que *la visión positiva de esa opinión expresada se refuta*. En una discusión no consistentemente simple, una contra-argumentación exitosa en contra de una sentencia argumentativa en defensa de una opinión expresada inicial, no significa que se refute el punto de vista positivo en relación a la opinión expresada inicial, sino que *se ha rebatido una pro-argumentación (o parte de una) a favor de la opinión expresada inicial*. Esto es una diferencia de principio que, en vista de la cuestión o el tema que está discutiéndose, posee gran importancia práctica (y que se concilia si un participante reclama haber ganado la discusión en base a que él ha rebatido parte de la argumentación de su oponente).[29]

29 Aquí vemos muy claramente expresada la diferencia entre cómo nosotros concebimos la *pro*-argumentación y la *contra*-argumentación, y el modo en el que ellas son tratadas en *pro aut contra survey* de Naess, que provee un resumen claro de los principales argumentos, *según una persona particular o grupo*, que testifica a favor o en contra de una aserción (1966:102). Continuando con la terminología para las partes que hemos utilizado, diríamos que el *pro aut contra survey* de Naess es delineado por un *triagonista* que toma cuenta de los argumentos que han sido avanzados a favor y en contra de la opinión expresada inicialmente, qué argumentos se han propuesto a favor y en contra de esos argumentos, y así sucesivamente, *sin conectar estos argumentos con las varias partes de la discusión*. Las dos columnas en las cuales Naess divide los varios argumentos no son idénticas a una division en *argumentos por parte del protagonista* y *argumentos por parte del antagonista*. Ellos indican qué argumentos se esgrimen a favor de la opinión expresada inicialmente y cuáles en contra, y qué argumentos se esgrimen a favor y en contra de esos argumentos. Por ende, de hecho la *pro aut contra survey* se relaciona con una *disputa compuesta*, aunque la opinión inicial expresada no se encuentre explícitamente con una opinión inicial expresada opuesta. Naess pone énfasis en que la *pro aut contra survey* termina con una "conclusión" y que esto "implica, concordantemente, que los argumentos han sido ponderados unos contra otros" (1966:102), diciendo más tarde que es importante que "un resumen debe mostrar claramente cómo cada sentencia se relaciona con las otras en el patrón de la argumentación" (1966:108). Concordamos en que es importante que se haga clara *la conexión entre los varios argumentos*, pero también creemos que debe hacerse clara *qué parte es responsable por determinado argumento*, y esto no ocurre en la *pro aut contra survey* de Naess. Por ejemplo, es posible que su columna de la mano izquierda contenga el contra argumento C_1P_3 en contra de la pro-argumentación para la opinión inicial expresada P_3, sin que sea claro que en una discusión este contra-argumento proviene de una parte

Además de avanzar contra-argumentación en contra de toda o parte de la argumentación de su oponente, un participante también puede indicar que él no acepta toda o parte de ella. Él hace esto arrojando dudas sobre la afirmación o afirmaciones en cuestión o describiéndolas como una justificación o refutación insuficiente. En todos estos casos esto significa que, estrictamente hablando, una *nueva* disputa ha surgido que a su vez da pie a una *nueva* discusión, el resultado de la cual, sin embargo, debe ser crucial para la resolución de la disputa original.

Para evitar la confusión es necesario aquí introducir algunas distinciones terminológicas que nos posibilitarán en nuestro análisis mantener separados los varios tipos de casos. Entre los términos que ya hemos utilizado está la *disputa inicial (*u *original)*, que sirve para diferenciar disputas sobre las cuales la discusión cambia a partir de las disputas que surgen *durante una discusión ocasionada por una disputa inicial*; a estas las denominaremos *subdisputas.*

Análoga a esta distinción es la distinción entre la *discusión principal,* que tiene que ver con la disputa original, y las *subdiscusiones* ocasionadas por las subdisputas. Las subdisputas -y también a veces las discusiones- surgen cuando una afirmación por parte del protagonista en la discusión principal

---

diferente de aquella que el originador de la pro-argumentación en contra al cual está dirigido. En la *pro aut contra survey* de Naess las columnas de la derecha y de la izquierda contienen *dos diálogos separados* o *dos grupos de diálogos,* aunque ellos se introduzcan como monólogos, es decir sin vincular los argumentos con dos *partes* diferentes. La *conexión* entre la argumentación en la columna de la izquierda y aquella de la derecha *se ignora.* No existe *interacción* entre los pro-argumentos de la izquierda y los contra-argumentos de la derecha, sólo entre los argumentos pro y contra en la argumentación (subordinada) que se relaciona con los argumentos (coordinados) a favor y en contra de la opinión inicial expresada. Debe suponerse que Naess tiene algunas interacciones como éstas en mente. En todo caso, en nuestras definiciones de *pro-argumentación* y *contra-argumentación* hemos tomado explícitamente el *orden de los argumentos vinculados a las partes* como uno de nuestros puntos de partida.

se pone en cuestión por parte del antagonista en la discusión principal, cuando se adscribe un potencial justificatorio o refutatorio a la argumentación del protagonista, o cuando toda o parte de la argumentación se bombardea con una contraargumentación. En el último de estos casos, hay entonces una *subdisputa compuesta* que puede dar lugar a una *subdiscusión compuesta*. En los otros casos surge una *subdisputa simple*, y posiblemente también una *subdiscusión simple*.

Análoga a estas distinciones, también es posible en una disputa única simple diferenciar entre *opiniones expresadas iniciales* y *puntos de vista iniciales (o visiones* o *actitudes* o *puntos de vista)*, por un lado, y *opiniones expresadas subordinadas* y *puntos de vista subordinados* (etc.), por el otro lado. Usando esta distinción, es entonces posible observar la argumentación que se relaciona directamente con la opinión expresada inicial como *argumentación principal* y la argumentación que se relaciona con una opinión expresada subordinada como *subargumentación*.

En cuanto a la complejidad de la argumentación avanzada durante el curso de la discusión, existen las siguientes posibilidades:

(1) La argumentación consiste de *una argumentación (principal)*.

(2) La argumentación consiste de *dos o más argumentaciones principales*, cada una de las cuales en la discusión *es individualmente suficiente* para justificar o refutar la opinión expresada inicial, para la cual sin embargo *ninguna es individualmente necesaria*.

(3) La argumentación consiste de *dos o más argumentaciones principales, cada una de las cuales es individualmente necesaria* para justificar o refutar la opinión expresada original, para la cual sin embargo ellas son *suficientes sólo en combinación*.

(4) La argumentación consiste de *una o más argumentaciones principales y una o más subargumentaciones*.

Argumentación única
En el caso 1 el protagonista ha avanzado una pro-argumentación o una contra-argumentación única a favor o en contra de la opinión expresada inicial y ha presentado esta argumentación como necesaria y suficiente para justificar o refutar esa opinión expresada, y el antagonista ha aceptado la argumentación como necesaria y suficiente (al menos no ha reaccionado ante ella). Aquí hay un ejemplo:

Opinión expresada inicial IX: "Las mujeres poseen una lógica propia"
Punto de vista +/X: "Yo pienso que las mujeres poseen una lógica propia"
Expresión de duda sobre el punto de vista +/IX: (¿?)/(+/IX)
Pro-argumentación PA a favor de IX: "Las mujeres resuelven los rompecabezas de una forma bastante diferente que los hombres".

En tales casos nos referimos a una argumentación *única*. El protagonista de la argumentación entonces despliega la *estructura básica*. En todos los otros casos es un *conjunto de argumentaciones únicas,* cuando la argumentación demuestra una *estructura compleja*.

Argumentación múltiple
En el caso 2 las argumentaciones que constituyen el compuesto argumentativo son ambas individualmente suficientes, pero ninguna es por sí misma necesaria. De hecho, entonces, esta es una serie de argumentaciones únicas separadas e independientes a favor o en contra de la misma opinión expresada inicial. Por supuesto, es necesario que al menos *una* de estas argumentaciones efectivamente se avance, pero en principio

no importa *qué* argumentación se escoja. En este caso nos referimos a una argumentación *múltiple*. Un ejemplo se sigue:

+/IX "Él estaba violando la ley"
PA1 "Él iba por el lado incorrecto de la carretera"
PA2 "Él no tenía luces"
PA3 "Él avanzó con el semáforo en rojo"

Argumentación compuesta coordinada
En el caso 3 las argumentaciones únicas que constituyen el compuesto argumentativo, a diferencia de aquellas en el caso 2, son cada una individualmente necesarias y sólo suficientes en conjunto. En tales casos nos referimos a una argumentación *compuesta*. Puesto que las argumentaciones únicas que conforman estas argumentaciones compuestas son todas argumentaciones principales de estatus equivalente, nos referimos aquí a *argumentación compuesta coordinada*. El siguiente es un ejemplo:

+/IX "Este libro no tiene cualidades literarias"
PA1 "El estilo es defectivo"
PA2 "Los diálogos suenan artificiales"
PA3 "La trama no contiene sorpresas"
PA4 "Poco se deja a la imaginación"

Un punto crucial de diferencia entre una argumentación *múltiple* y una argumentación *compuesta coordinada* es que el cuestionamiento de las afirmaciones aducidas por el antagonista posee diferentes consecuencias. En el ejemplo de la violación del tránsito no es necesario que el protagonista sea capaz de proporcionar evidencia para todas las afirmaciones argumentativas que se hagan. Si él tiene éxito en remover las dudas

del antagonista acerca de solamente *una* de sus afirmaciones, eso será suficiente para resolver la disputa. En el caso del libro que debe manejárselas sin cualidades literarias esto no es así. El antagonista sólo estará convencido, suponemos, cuando el protagonista tenga éxito en proveer evidencia para apoyar *todas* sus afirmaciones argumentativas para satisfacción del antagonista; remover las dudas acerca de sólo una de sus afirmaciones no será suficiente. La argumentación múltiple consiste de una *disyunción* de argumentaciones únicas, mientras que la argumentación compuesta coordinada consiste de una *conjunción* de argumentaciones únicas.[30]

Argumentación compuesta subordinada

En el caso 4 se realiza un intento por remover las dudas del antagonista acerca de una o más argumentaciones principales a favor o en contra de la opinión expresada inicial, avanzando una nueva argumentación para apoyar estas argumentaciones principales en sí mismas. Esto significa que siempre hay una nueva disputa o subdisputa que da lugar a una nueva discusión o subdiscusión. Aquí nuevamente la argumentación es *compuesta*, pero en contraste con la argumentación compuesta coordinada, esta es un *compuesto de argumentación principal y subargumentación*. Por lo que en tales casos hablamos de argumentación *compuesta subordinada*. Observemos un ejemplo:

30 Además de la argumentación *multiple*, en la cual las premisas son todas individualmente suficientes pero en la cual ninguna de las premisas es individualmente necesaria para justificar o refutar la opinión expresada, y la argumentación *compuesta coordinada*, donde cada una de las premisas es individualmente necesaria pero donde las premisas son suficientes únicamente en conjunto, uno también podría distinguir una forma de argumentación compuesta en la cual las premisas no sean ni individualmente necesarias ni individualmente suficientes, sino sólo conjuntamente necesarias y suficientes. De aquí en adelante, no analizaremos esta posibilidad más complicada.

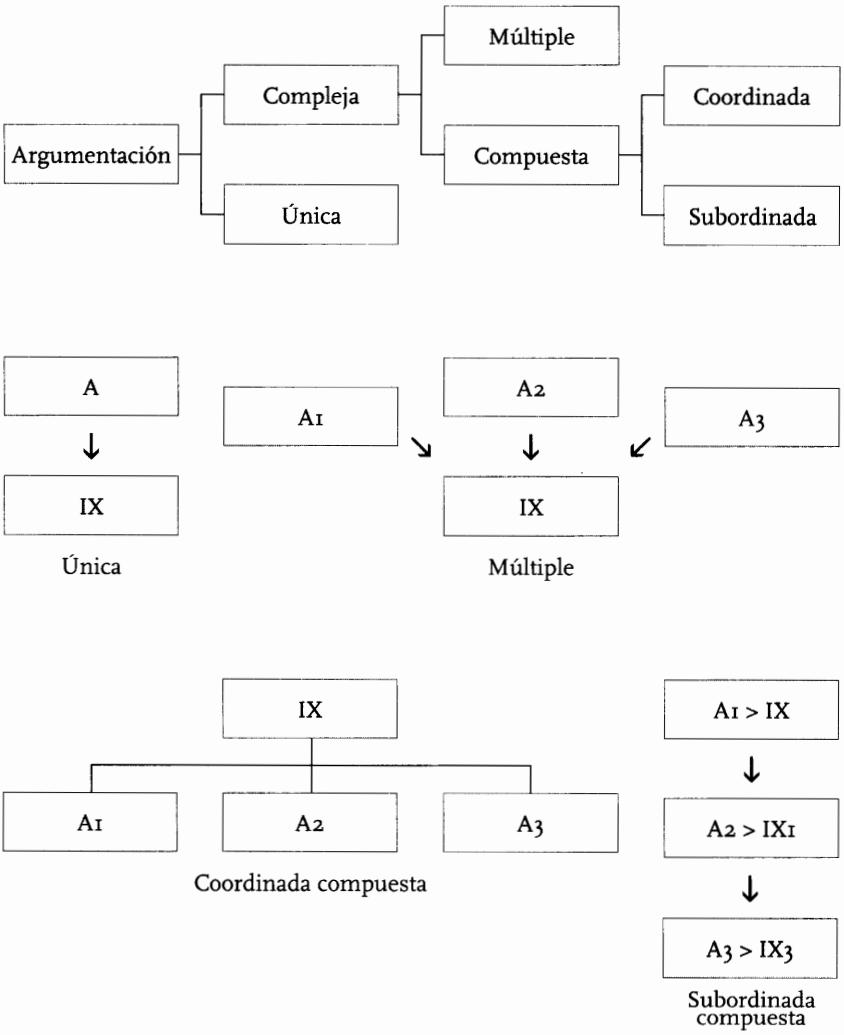
+/IO "Las mujeres poseen una lógica propia"
PA "Las mujeres resuelven rompecabezas de una forma bastante distinta a la de los hombres"
=
SO "Las mujeres resuelven rompecabezas de una forma bastante distinta a la de los hombres"
PA "Las mujeres empiezan por varios lugares a la vez, mientras que los hombres comienzan por un solo lado"

En el ejemplo anterior, SO equivale a Opinión expresada Subordinada. Toda argumentación avanzada por el protagonista puede, en principio, ser desafiada por el antagonista y, por ende, dar lugar a una nueva discusión o subdiscusión, a partir de las cuales todavía otras nuevas discusiones pueden surgir, y así sucesivamente. La *opinión expresada inicial* es, por lo tanto, una opinión expresada que no ocurre en *ninguna* de las argumentaciones que tienen lugar en la discusión o discusiones en progreso. Esta es la diferencia entre una opinión expresada inicial (IO) y una opinión expresada subordinada (SO).

La consecuencia del "abandono" de una afirmación argumentativa que es parte de una argumentación compuesta subordinada en principio radica en el hecho de que la argumentación compuesta en su conjunto, de la cual ésta es parte, carece de función. Uno podría decir que una argumentación compuesta subordinada es una *cadena* de argumentaciones simples que se mantiene o cae por el *más débil eslabón* en la cadena.[31]

La Figura 4.3 es un resumen de las distinciones que hemos hecho respecto de la estructura argumentativa.

31 Por cuestiones prácticas asumiremos aquí, y en lo que sigue, que el componente subordinado de la argumentación tampoco contiene argumentación compuesta coordinada o argumentación multiple, aunque en la práctica éste puede por supuesto ser el caso. Pero esto haría el análisis más complicado de lo que mostramos aquí.



IX= Opinión expresada inicial

SX= Opinión expresada subordinada

A= Argumentación única

Figura 4.3 Resumen de las estructuras argumentativas

Debemos ahora añadir al lineamiento para el análisis de las discusiones únicas simples, formuladas al final de la sección 4.2, algunos lineamientos en relación al análisis de la *estructura argumentativa,* es decir, al modo en el cual se estructura la argumentación avanzada en la etapa de la argumentación dentro de la discusión. La argumentación puede tener la estructura básica, pero también puede ser compleja. Una estructura compleja de la argumentación puede analizarse como un conjunto de argumentaciones únicas múltiple, coordinadas o subordinadas compuestas. Utilizando las distinciones que hemos hecho, en este punto podemos formular los siguientes lineamientos para el análisis de la estructura argumentativa:

(7) *Establecer cuáles son las argumentaciones simples que constituyen la argumentación.*

(8) *Establecer cuáles son las argumentaciones múltiples que se forman a partir de argumentaciones únicas.*

(9) *Establecer cuáles son las argumentaciones compuestas coordinadas que se forman a partir de argumentaciones únicas.*

(10) *Establecer cuáles son las argumentaciones subordinadas que se forman a partir de argumentaciones únicas.*

Capítulo V
La distribución de los actos de habla en las discusiones racionales

5.1. Opiniones expresadas, argumentación y asertivos

La argumentación avanzada en las discusiones sobre opiniones expresadas a fin de resolver disputas acerca de dichas opiniones expresadas, consiste de actos ilocutivos elementales que, conjuntamente, constituyen uno o más de actos argumentativos complejos. En el capítulo 2 postulamos que estos actos ilocutivos elementales pertenecen en principio a la categoría de los *asertivos*. En la práctica de la argumentación, sin embargo, los actos ilocutivos se realizan a menudo con una aparente pertenencia a esta categoría. Además, las discusiones argumentativas frecuentemente contienen ejecuciones de actos ilocutivos que son incuestionablemente *no* asertivos, y que de hecho no forman parte de la argumentación, pero que sin embargo contribuyen a la resolución de la disputa.[32]

Esto significa que no siempre será inmediatamente obvio con exactitud qué actos de habla pueden contribuir a la resolución de la disputa y qué rol juegan a la hora de hacerlo. Por lo tanto, tendremos que responder las dos preguntas siguientes:

32 Para nuestra clasificación de los actos de habla hemos comenzado a partir de la taxonomía de los actos ilocutivos establecida por Searle (1979). Esto significa que distinguimos entre *asertivos, directivos, compromisivos, expresivos* y *declarativos*. Estas categorías corresponden a las cinco formas básicas de uso del lenguaje que distinguimos en 2.1. En el transcurso de nuestra tesis, retornaremos sobre algunos de estos puntos en relación a los *veredictivos, expositivos, ejercitivos, comportativos, y compromisivos* usados por Austin pero que Searle (1979:8-12) encuentra inadecuados. El punto aquí es que nosotros a veces encontramos las observaciones de Austin superiores a las de Searle. No haremos uso de los sistemas de clasificación como aquellos producidos en respuesta a la taxonomía de Searle, por ejemplo, por Bach y Harnish (1979) y Ballmer y Brennenstuhl (1981), puesto que ellos no representan un avance en esto.

1. *¿Los actos ilocutivos elementales que componen el acto ilocutivo complejo de la argumentación siempre pertenecen a la categoría de los asertivos?*
2. *¿Qué otros actos ilocutivos pueden contribuir a la resolución de disputas sobre opiniones expresadas?*

Responderemos la primera pregunta en esta sección, y la segunda pregunta en la sección 5.2.[33]

Un acto de habla que es indispensable en una disputa sobre una opinión expresada y que no forma parte del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* pero sí es un *asertivo*, es el acto de habla por medio del cual el protagonista da a conocer su *actitud* o su *punto de vista* en relación a la opinión expresada. Si la enunciación de un punto de vista se resume en la ejecución de un *asertivo*, esto significa, según el criterio introducido por Searle, que su contenido proposicional *siempre debe ser capaz de caracterizarse como verdadero o falso* (1979:12-13).

El contenido proposicional de un *asertivo* en el cual se pronuncia un punto de vista siempre consiste (como hemos indicado previamente) de la *opinión expresada* a la cual se refiere una argumentación. Esto quiere decir que el criterio de Searle nos pone en una posición incómoda, con la premisa de que las opiniones expresadas no necesariamente tienen que ser de forma exclusiva afirmaciones de naturaleza factual, sino que también pueden ser afirmaciones éticas, estéticas o normativas con las cuales el criterio *verdadero/falso* no se aplica fácilmente.

33 Piel (1980) evidentemente también observa la argumentación como un *asertivo*, puesto que él llama proposición de apoyo a una forma especial de *aserción*. Sin embargo, él no distingue entre los actos ilocutivos *elementales* y *complejos* o entre las discusiones *compuestas* y *simples*, de modo que su análisis continúa siendo inadecuado.

Creemos que es posible adoptar una *actitud* respecto a todos los tipos de afirmaciones. Las afirmaciones tales como "Carmiggelt es el escritor holandés más entretenido", "Usted no tiene derecho de ponerme en esa lista" e "Incluso en los círculos académicos practican la discriminación a mansalva", ninguna de las cuales puede caracterizarse simplemente como verdadera o falsa, pueden todas servir como opiniones expresadas. Esto significa que las actitudes o puntos de vista no necesitan referirse exclusivamente a proposiciones que sean verdaderas o falsas, sino que deben también relacionarse con otras proposiciones cuya *aceptabilidad* (en el sentido más amplio) puede ser un punto de discusión.

Si un usuario del lenguaje expresa su actitud en relación a la aceptabilidad de (el contenido proposicional de) una afirmación particular o una combinación de afirmaciones, él indica que observa esa afirmación o esas afirmaciones como una opinión expresada. Avanzando un punto de vista positivo o negativo, él *se ha comprometido positiva o negativamente* con la opinión expresada. En principio esto implica que él debe prepararse para defender su punto de vista en relación a la opinión expresada contra los ataques de aquellos a quienes se lo ha comunicado.

Esto quiere decir que cada afirmación capaz de tener la consecuencia específica de dar surgimiento a una disputa en la cual la persona que hace la afirmación tiene una *obligación condicional de defender* su afirmación, puede observarse como una *opinión expresada*. Esta obligación de defender (el resultado de un determinado compromiso) consideramos que es un rasgo general de los *asertivos*, que los distingue como *clase* de otros actos ilocutivos. Según esta visión, entonces, tanto el avance de una opinión expresada como su puesta en consideración deben observarse como la ejecución de un *asertivo*.

Esta visión se apoya en la definición de Austin de los *veredictivos*, una clase de actos ilocutivos que, en función del *objetivo ilocutivo* al que ellos sirven, Searle asegura que deben contarse entre los *asertivos* (1979:13). Debido a que esta observación no es inmediatamente obvia a partir de lo que Austin y Searle tienen que decir sobre la clasificación de las ilocuciones, elaboraremos nuestro reclamo (al mismo tiempo que extenderemos las ideas de Searle). Comenzaremos señalando una vaguedad en la concepción de Searle de los *asertivos*.

A pesar de que Searle postula que los *asertivos* se caracterizan por el hecho de que puede decirse de ellos que son *verdaderos* o *falsos*, es poco claro hasta qué punto él efectivamente cree que *sólo* las afirmaciones con valor de verdad pertenecen a la clase de los *asertivos*. Es posible que su principal preocupación consista en formular de la forma más clara posible un criterio distintivo y que no sea su intención limitarse a los *asertivos* de las afirmaciones con valor de verdad.

Esta última suposición se basa en tres consideraciones. En primer lugar, Searle inmediatamente añade a su prueba o test de verdad propuesta la advertecia de que éste no constituye una condición ni necesaria ni suficiente (1979:13). En segundo lugar, él presenta su taxonomía como una clasificación exhaustiva de los actos ilocutivos, pero las afirmaciones que causan problemas para nosotros no pueden acomodarse en ninguna de las categorías identificadas por Searle además de los *asertivos* (*directivos, compromisivos, expresivos* y *declarativos*, que Searle denomina *declaraciones*). En tercer lugar, el hecho de que Searle cree que los *expositivos* y los *veredictivos* de la clasificación original de Austin tienen el mismo objetivo ilocutivo que sus propios *asertivos*, que sólo pueden explicarse satisfactoriamente si las afirmaciones que nos causan dificultades se asignan dentro de los *asertivos*.

En su definición del objetivo ilocutivo de los miembros de la clase de los *asertivos*, Searle explícitamente los vincula con la *verdad* de la opinión expresada (es extraño, incidentalmente, que él no deje espacio para ilocuciones tales como *negar*, vinculadas con la *falsedad* de la proposición). Austin, sin embargo, no efectúa este vínculo exclusivo en su definición de la clase de los *veredictivos*. En la comparación de su propia clasificación con la de Austin, Searle nota que sus *asertivos* corresponden a los *veredictivos* (y *expositivos*) de Austin, pero no hace ningún comentario más al respecto. Austin brinda la siguiente definición de los *veredictivos*:

> Los veredictivos consisten en brindar un descubrimiento, oficial o no oficial, en la evidencia o la razón en cuanto a valor o hecho, en la medida en la que estas sean distinguibles. Los veredictivos tienen conexiones obvias con la verdad y la falsedad, la solidez o la debilidad y la justicia y la injusticia (1976:153).

Creemos que es importante continuar con la idea de Searle de que el objetivo ilocutivo debe ser el primer factor cuando se trata de clasificar los actos ilocutivos y, como consecuencia, debe tomarse en cuenta cuando se clasifican los *asertivos*. Sin embargo, también pensamos que la expresión de un compromiso específico es un propósito común tanto para las afirmaciones con valor de verdad como para las afirmaciones con un tipo de "valor de aceptabilidad", lo cual nos permite ordenar la categoría de los *asertivos* con más precisión en relación al alcance más amplio de los *veredictivos* de Austin. Observamos esto como el objetivo ilocutivo de los miembros de la clase de los *asertivos* para *comprometer al hablante (en mayor o menor medida) con la aceptabilidad o inaceptabilidad de la opinión expresada.*

Si comenzamos a partir de esta definición de *asertivos,* entonces todos los ejemplos de opiniones expresadas que dimos previamente caen en la categoría de los *asertivos.* Al mismo tiempo, esto retira la sugerencia de que los actos ilocutivos elementales que pueden actuar como opiniones expresadas *deben ser aserciones factuales.* Por el momento, entonces, la proposición de que un punto de vista *siempre* puede expresarse por medio de un *asertivo* puede sostenerse o confirmarse, y lo mismo se aplica, por supuesto, a la *argumentación* a favor o en contra de estas diferentes opiniones expresadas. En "Esa es una magnífica pintura, porque la paleta de colores está perfectamente balanceada", por ejemplo, tanto la *opinión expresada* como la *argumentación* se expresan por medio de un *asertivo.*

Un problema diferente parece presentarse en casos tales como el siguiente: "Llevemos un paraguas, ¿o acaso quieres mojarte?" Aquí estamos lidiando claramente con una argumentación, pero del mismo modo claramente el acto ilocutivo elemental que se ejecuta no pertenece a la clase de los *asertivos.*

Una descripción satisfactoria de este ejemplo parecería ser que el hablante hace al oyente una *proposición* que él trata de justificar con una *pregunta* (retórica). ¿Es esta una *opinión expresada* en la forma de una *proposición* y una *argumentación* (única) en la forma de una *pregunta*? Si esto fuese así, esto significaría que no sólo los miembros de la clase de los *asertivos* son capaces de expresar una opinión expresada y una argumentación, sino que también pueden hacerlo los miembros de *otras clases* (en este caso los miembros de la clase de los *directivos*). Esto, no obstante, es una conclusión errónea.

El enunciado "llevemos un paraguas" no debería considerarse como una opinión expresada que está en el centro de una disputa que el hablante está intentando resolver con la ayuda del enunciado "¿o acaso quieres mojarte?". Más bien, esta es una afirmación que indica que el hablante reconoce la posibilidad de que surja una disputa acerca de su proposición. Esta disputa podrá entonces centrarse en la pregunta de si la proposición fue *buena* o no. La opinión expresada sobre la cual se centra esta discusión en particular no se formula explícitamente, pero siempre es posible hacerlo. Por ejemplo, el hablante podría decir: "Es recomendable llevar un paraguas". Esta afirmación es un acto ilocutivo elemental del *tipo de los asertivos.*[34]

En una discusión plenamente externalizada, las opiniones expresadas y la argumentación, en nuestra visión, deben siempre consistir de ilocuciones elementales que pertenezcan a la clase de los *asertivos*. Las opiniones expresadas y la argumentación, que consisten superficialmente de ilocuciones de algún otro tipo, deben primero analizarse de tal manera que sea absolutamente claro qué *asertivos* se involucran. Si estas opiniones expresadas y argumentaciones no pudiesen reconstruirse como *asertivos*, una resolución de la disputa sería imposible, puesto que sólo es posible resolver disputas

34 Es importante notar que en este caso no estamos tratando con *actos de habla indirectos*. La fuerza ilocutiva de "Llevemos un paraguas" es la de una *proposición*, no la de una *aserción*. Sin embargo, la opinión expresada que está en el centro de la disputa, ya sea potencial o de hecho, cuenta exclusivamente con la fuerza ilocutiva de una *aserción* y no con la de una *proposición* (y, por lo tanto, no es un *directivo*). Lo mismo se aplica al acto ilocutivo complejo que forma la argumentación (única o de otro tipo) para la opinión expresada. La *argumentación* para la opinión expresada "es recomendable llevar un paraguas" no es, por supuesto, "¿o acaso quieres mojarte?" sino algo como "o de lo contrario nos mojaremos". Por otra parte, en una (mini) discusión externalizada sobre esta cuestión el hablante *puede* decir "Es recomendable llevar un paraguas, *porque* de lo contrario nos mojaremos", pero *no* "Es recomendable llevar un paraguas, *porque* ¿acaso quieres que nos mojemos?".

gracias al compromiso específico asociado con la ejecución de los *asertivos*. Esto responde la primera de las dos preguntas que nos hemos formulado al comienzo de esta sección.[35]

5.2. Actos ilocutivos y la resolución de disputas

La pregunta que ahora debe responderse es qué otros actos ilocutivos o actos complejos, además del acto ilocutivo complejo de la *argumentación, pueden contribuir a la resolución de una disputa* en una discusión. Esto significa que debemos responder la cuestión acerca de qué actos de habla pueden ocurrir en una discusión argumentativa que es una *discusión racional*. Formulándonos estas preguntas, nos concentraremos en *discusiones únicas simples*.

Formular preguntas informativas, pedir precisiones, y *proveer elucidación* son todos ejemplos de actos ilocutivos que pueden ocurrir en las discusiones. ¿Hasta qué punto pueden contribuir actos como estos a resolver disputas? Para responder esta pregunta primero debemos distinguir entre actos de habla que se vinculan con *una etapa particular de la discusión*, por un lado, y actos de habla que en principio ocurren en *cualquier etapa de la discusión*, por el otro.

Aquellos actos de habla que se vinculan con una etapa particular de la discusión deben ejecutarse sólo en dicha etapa. Asumiendo las etapas de la discusión identificadas en la sección 4.3.2, estos son los siguientes actos de habla (que hemos puesto en *cursivas*).

35 Aquí hay unos ejemplos más o menos complicados de casos en los cuales la opinión expresada o parte de la argumentación parece no ser *asertiva*. Los paréntesis indican la categoría a la que ellos parecen pertenecer. "Le prometo, porque al menos usted va a creerme" (*compromisivo*); "Usted puede contar con ello, porque yo se lo prometo" (*compromisivo*); "Felicitaciones, porque usted estará feliz de que todo haya pasado ya" (*expresivo*); "La discusión está cerrada, puesto que de todos modos nunca encontraremos una solución" (*declarativos*); "Usted está despedido, porque su trabajo no es lo suficientemente bueno" (*declarativo*).

I. La etapa de la confrontación

1. El usuario del lenguaje 1 hace una *aserción* en la cual expresa un punto de vista en relación a X.
2. El usuario del lenguaje 2 *arroja dudas* sobre el punto de vista del usuario del lenguaje 1.
3. El usuario del lenguaje 1 *sostiene su aserción.*
4. El usuario del lenguaje 2 *mantiene sus dudas.*

II. La etapa de apertura

5. El usuario del lenguaje 2 *desafía* al usuario del lenguaje 1 para que defienda su punto de vista.
6. El usuario del lenguaje 1 *acepta el desafío.*
7. El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *deciden* discutir el punto de vista del usuario del lenguaje 1.
8. El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *acuerdan* cómo se distribuirán los roles de P(rotagonista) y A(ntagonista) en la discusión.
9. El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *acuerdan* las reglas que gobernarán la discusión.
10. El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *acuerdan* cómo se determinará la discusión.

III. La etapa de argumentación

11. P realiza un acto ilocutivo complejo de *argumentación.*
12. a) A *acepta* el acto ilocutivo complejo de *argumentación.*

    b) A *no acepta* el acto ilocutivo complejo de *argumen ción,* pero *pide* a P que realice un nuevo acto ilocutivo complejo de *argumentación.*

(13.) (como 11.)
(14.) (como 12.)
(15.) (y así sucesivamente).

IV. La etapa de conclusión

16. a) El usuario del lenguaje 1 *mantiene su aserción* (ver 1)

b) El usuario del lenguaje 1 *retracta su aserción* (ver 1).

17. a) El usuario del lenguaje 2 *retira sus dudas* (ver 2) (consecuencia de 12.a)

b) El usuario del lenguaje 2 *mantiene sus dudas* (ver 2) (consecuencia de 12.b).

18. El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *deciden* terminar la discusión.

19. a) El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *consideran* que la disputa se resuelve a favor del usuario del lenguaje 1 (consecuencia de 16.a y de 17.a)

b) El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *consideran* que la disputa se resuelve a favor del usuario del lenguaje 2 (consecuencia de 16.b y de 17.b)

c) El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *consideran* que la disputa permanece irresuelta (consecuencia de 16.a y de 17.b)

d) El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *consideran* que la disputa ya no existe, aunque no se ha resuelto ni a favor del usuario del lenguaje 1 ni a favor del usuario del lenguaje 2 (consecuencia de 16.b y 17.a).

(20.) (El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 *deciden* embarcarse en una nueva discusión con la misma disputa u otra distinta como punto en cuestión).

Los actos de habla que los usuarios del lenguaje 1 y 2 (protagonista P y antagonista A respectivamente en la etapa de argumentación) realizan durante las varias etapas de la discusión pueden resumirse del siguiente modo. El usuario del lenguaje 1 ha hecho *aserciones* (en I, III y IV), ha *repetido* (mantenido) y po-

siblemente *retractado* dichas aserciones, ha avanzado *argumentación* (en III), y ha *aceptado el desafío* propuesto por el usuario del lenguaje 2 (en III). El usuario del lenguaje 2 ha *manifestado dudas* sobre las aserciones del usuario del lenguaje 1 (en I, III y IV), ha *repetido* (mantenido) y posiblemente *retractado* sus dudas, y ha *desafiado* al usuario del lenguaje 1 para que defienda su punto de vista (en III). El usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 colectivamente (en II y IV) han *tomado decisiones, llegado a acuerdos* (en III), y *hecho observaciones* (en IV).

Los actos de habla del usuario del lenguaje 1

Los actos de habla realizados por el usuario del lenguaje 1 en la discusión pertenecen a una u otra de las dos clases de actos ilocutivos. Las *aserciones,* no hace falta decirlo, pertenecen a la clase de los *asertivos,* y la aceptación del desafío propuesto por el usuario del lenguaje 2 es una forma de *aceptación* que pertenece a la clase de los *compromisivos.* Los márgenes del usuario del lenguaje 1 en la discusión consisten ampliamente en la ejecución de actos ilocutivos de la clase de los *asertivos.*

En I una aserción por parte del usuario del lenguaje 1 precipita la disputa, en IV esta aserción se repite o retracta, y en III las aserciones se utilizan en la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación.* Únicamente en II no hay *asertivos*: en esta etapa el usuario del lenguaje 1 asume la responsabilidad de ingresar en una discusión con el usuario del lenguaje 2 en la cual él defenderá su punto de vista. Este es el *único punto* en la discusión en donde el usuario del lenguaje 1 independientemente ejecuta un acto ilocutivo de la categoría de los *compromisivos.* Ningún usuario del lenguaje realiza actos ilocutivos que no pertenecen ni a la categoría de los *asertivos* ni a la de los *compromisivos* (esto es, los *directivos,*

expresivos y *expositivos*)[36] en *ninguna etapa de la discusión.*

La *repetición* (o el *mantenimiento*) de una aserción o la *retracción* de una aserción, que el usuario del lenguaje 1 puede hacer en I y en IV, no constituye un acto ilocutivo independiente y, por lo tanto, debe -al igual que la pronunciación de una aserción- contarse como una de las categorías de los *asertivos.* La razón para la repetición (y por lo el tanto mantenimiento) de una aserción por parte del usuario del lenguaje 1 es que él desea dejar explícitamente en claro que, a pesar de las dudas del usuario del lenguaje 2, él todavía se considera comprometido -positiva o negativamente, según sea el caso- con la aceptabilidad de la proposición, expresada en la aserción, que constituye la opinión expresada. Sostener aserciones no constituye una clase separada de actos ilocutivos, sino que se separa *dentro de la clase de los asertivos* mediante una *posición contextual* específica (cf. Searle 1979:6).

La *retracción de una aserción* involucra una *negación ilocutiva* del asertivo en cuestión. Searle introduce el concepto de "negación ilocutiva" en *Speech Acts* a fin de dejar en claro la diferencia a partir de *negaciones proposicionales.* En "Prometo no regresar" existe una negación *proposicional* y en "No prometo regresar" existe una negación *ilocutiva.* En el primer caso, se realiza una promesa, aunque sea una con un contenido proposicional negativo; en el segundo caso, no se realiza ninguna promesa –al contrario, es más bien una *negación* de prometer (1970:32).

En *Fundations of Illocutionary Logic,* Searle y Vanderveken describen el rol de la negación (o denegación) ilocutiva de la siguiente forma:

36 Existe una excepción en los *declarativos de uso.* Véase 5.4.

> El objetivo ilocutivo de la ejecución de un acto de denegación ilocutiva es colocar al hablante en una posición de no compromiso explícito con la ilocución (n.d.: III-35).

La caracterización de Searle y Vanderverken es perfectamente aplicable a la retractación de una aserción. Retractando una aserción, el hablante (en este caso el usuario del lenguaje 1) explícitamente deja en claro que él ya no se concibe como comprometido con el contendido proposicional expresado en la aserción. Esto significa que él ya no sostiene un punto de vista *positivo* o *negativo* en relación a la opinión expresada, sino un punto de vista *neutro (cero)* o un punto de vista *negativo* o *positivo* respectivamente.

El usuario del lenguaje 1 puede retractar una aserción en dos etapas de la discusión, a saber, en I y en IV. Si hace eso en I, él finaliza inmediatamente la disputa (y por ende evita que se inicie una discusión). Si él retracta su aserción en la etapa IV, entonces la disputa se resolvió *mediante la discusión* que ha tenido lugar.

Los actos de habla del usuario del lenguaje 2

Como aquellos realizados por el usuario del lenguaje 1, los actos de habla efectuados por el usuario del lenguaje 2 durante la discusión pertenecen a una de las dos clases de actos ilocutivos, aunque no a la misma. La parte del usuario del lenguaje 2 en la discusión consiste principalmente en *arrojar dudas* sobre las aserciones del usuario del lenguaje 1 e *incitar* al usuario del lenguaje 1 para que haga más aserciones. La disputa se precipita poniendo en cuestión las aserciones del usuario del lenguaje 1 en la etapa I, y es poniendo en cuestión las aserciones del usuario del lenguaje 1 en III que el usuario del lenguaje 2 lo

obliga a avanzar nuevas argumentaciones. La necesidad de esto último se refuerza cuando en III el usuario del lenguaje 2 sigue cada expresión de duda con un *pedido* de que el usuario del lenguaje 1 avance una nueva argumentación y, por ende, lo alienta a hacer más aserciones. En la etapa I, el usuario del lenguaje 2 también puede *retractar sus dudas* en lo que concierne a las aserciones del usuario del lenguaje 1, por lo que se pone fin a la disputa. En III, él puede *aceptar* la argumentación del usuario del lenguaje 1 y, después de todo, *retractar sus dudas* sobre la aserción en IV, de modo que la disputa se resuelve (a favor del usuario del lenguaje 1) como consecuencia de la discusión.

Por lo tanto, la parte del usuario del lenguaje 2 en la discusión consiste primero en *arrojar dudas, mantener las dudas* y *retractar las dudas* en relación a las aserciones propuestas por el usuario del lenguaje 1 y, en segundo lugar, en *obtener aserciones* por parte del usuario del lenguaje 1. ¿A qué categorías de actos de habla pertenecen estas actividades? Para comenzar con un caso simple: *alentar* a hacer aserciones, *pedir* hacer aserciones y *obtener* aserciones son intentos por parte del usuario del lenguaje 2 de hacer que el usuario del lenguaje 1 realice un *acto de habla*. Los actos verbales que el usuario del lenguaje 2 realiza con este diseño en mente, por lo tanto, pertenecen a la categoría de los *directivos*.

Este *manifestar dudas, mantener las dudas* y *retractar las dudas se* puede caracterizar, utilizando los conceptos de "negación ilocutiva" y "repetición"; comenzando a partir del acto ilocutivo de *aceptación*. Manifestar dudas sobre una aserción puede definirse como un *rechazo a aceptarla*, es decir, como la *negación ilocutiva* de la *aceptación*. Mantener dudas sobre una aserción es entonces la *repetición* de la *negación ilocutiva*

de la *aceptación*. Retractar dudas sobre una aserción, finalmente, puede observarse -por analogía con la retracción de una aserción- como la *negación ilocutiva* de *arrojar dudas*, es decir, como la *negación ilocutiva* de la *negación ilocutiva* de la *aceptación*, y por ende como *aceptación*.

En el último caso estamos lidiando con la aceptación de un asertivo que no se ha aceptado previamente. Tal como con el elemento de la repetición, esto tiene que ver con la posición contextual del acto de habla de retractar dudas, y *esto*, por lo tanto, no tiene consecuencias dentro de la categoría a la que pertenece el acto de habla. Puesto que estos tres casos pueden reducirse al acto ilocutivo de la *aceptación* -ellos son casos exitosos de *no aceptación, no aceptación repetida* y *aceptación seguida de no aceptación*- y debido a que la *aceptación* pertenece a la clase de los *compromisivos*, es evidente que las contribuciones del usuario del lenguaje 2, en tanto que ellas no sean *directivas*, son *siempre miembros de la clase de los compromisivos*.

Los actos de habla del usuario del lenguaje 1 y del usuario del lenguaje 2 colectivamente

Para que sea posible resolver una disputa, la discusión también debe contener ejecuciones de actos de habla que no pueden ejecutarse unilateralmente por uno de los interlocutores sino que requieren aprobación conjunta. Por lo tanto, los usuarios del lenguaje 1 y 2 deben denominar estos actos de habla como actos de habla *conjuntos*. Esto por supuesto no significa que los dos usuarios del lenguaje deban ejecutar determinados actos de habla al unísono.

Los actos de habla ejecutados conjuntamente por los usuarios del lenguaje 1 y 2 ocurren exclusivamente en las

etapas I y IV. Los usuarios del lenguaje 1 y 2 conjuntamente abren la discusión al inicio de II *decidiendo* conducir una discusión para resolver la disputa y ellos terminan la discusión al final de la etapa IV *decidiendo* hacerlo. En II, además, los interlocutores deben arribar a un número de *acuerdos* en lo que concierne a la asignación de los roles en la discusión, las reglas para la discusión y cómo debe terminarse la discusión. En IV, finalmente, ellos deben *establecer* el resultado de la discusión: si la disputa ha sido o no resuelta, y si fue así, a favor de quién. ¿A qué categoría pertenecen los actos de habla realizados por usuarios del lenguaje 1 y 2 a lo largo de todo este proceso?

Esta no es una pregunta particularmente fácil de responder porque los actos de habla en cuestión se ejecutan *por más de un usuario del lenguaje al mismo tiempo*. La teoría de Searle no tiene en cuenta esta posibilidad, de modo que puede legítimamente cuestionarse si de hecho uno debe hablar de *actos ilocutivos* (elementales) en tales casos. Pero a pesar de que existen serios problemas teóricos ligados a esta cuestión, es de hecho posible utilizar la clasificación de los actos ilocutivos de Searle para producir una caracterización satisfactoria de las actividades de los actos de habla conjuntos de los dos usuarios del lenguaje en la discusión.

Comencemos mirando la actividad lingüística conjunta del usuario del lenguaje 1 y del usuario del lenguaje 2, que implica que al final de la discusión ellos *establecen* cuál fue el resultado de la misma. Ya que estamos lidiando con una *aseveración* o *asentimiento* efectivo, resulta evidente que los actos ilocutivos involucrados pertenecerán a la clase de los *asertivos*. El rol que las *decisiones* y los *acuerdos* juegan en la discusión es igualmente evidente. Los usuarios del lenguaje

se comprometen explícitamente a conducirse de un modo particular a lo lago de toda la discusión.

A causa de estas decisiones y acuerdos, los usuarios del lenguaje 1 y 2 *se obligan* y cada uno *realiza* determinados actos ilocutivos. Se hará suficientemente claro que los actos ilocutivos que ellos ejecutan cuando arriban a acuerdos y toman decisiones pertenecen a la clase de los *compromisivos*. El efecto comprometedor de las decisiones y los acuerdos será, por ejemplo, que ellos no pueden simplemente retirarse de la discusión cuando les plazca, que ellos deben adherir consistentemente a sus roles como P y A respectivamente, y que ellos deben adherir a las reglas que gobiernan la discusión.

Estas decisiones y acuerdos conjuntos constituyen una condición necesaria (pero naturalmente no suficiente) para alcanzar una resolución de una disputa y acentuar la *naturaleza cooperativa* de las discusiones. Aunque como partes dentro de una disputa el usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 están *en bandos opuestos*, por su decisión conjunta de comenzar a discutir, ellos expresan su intención de intentar resolver la disputa *en consulta conjunta* y de acuerdo con *reglas comunes de discusión*.

En suma, existen tres categorías de actos ilocutivos que se pueden elegir para ejecutarse en discusiones: *asertivos* y *compromisivos* por parte del usuario del lenguaje 1, *compromisivos* y *directivos* por parte del usuario del lenguaje 2, y *compromisivos* y *asertivos* por parte de los usuarios del lenguaje 1 y 2 en conjunto. Las operaciones que deben aplicarse a estos son *negación ilocutiva* y *repetición*. Las distribuciones de estas clases de actos ilocutivos a lo largo de las varias etapas de la discusión, y sus roles en ella, se resumen en la Figura 5.1.

	Usuario del lenguaje 1 (P)	Usuario del lenguaje 2 (A)	Usuario del lenguaje 1+2
I.			
1.	Asertivo: POV		
2.		ILL NEG del compromisivo: no aceptación de POV (=arrojar dudas sobre POV)	
3.	REP del asertivo: mantener POV		
4.		REP de ILL NEG del compromisivo: no aceptación de POV (=mantener las dudas acerca de POV)	
II.			
5.		Directivo: desafío al usuario del lenguaje 1	
6.	Compromisivo: aceptación del desafío del usuario del lenguaje 2		
7.			Compromisivo: decisión de discutir
8.			Compromisivo: acuerdo sobre la asignación de roles
9.			Compromisivo: acuerdo sobre las reglas de la discusión
10.			Compromisivo: acuerdos sobre la finalización de la discusión

III.			
11.	Asertivo: IAC ARG		
12.a.		Compromisivo: aceptación de IAC ARG	
12.b.		ILL NEG del compromisivo: no aceptación de IAC ARG y Directivo: pedido al usuario del lenguaje 1 por IAC ARG	
13-15	(Idem)	(Idem)	
IV.			
16.a.	REP del asertivo: mantener POV		
16.b.	ILL NEG del asertivo: retracción de POV		
17.a.		Compromisivo: aceptación de POV (=retractación de las dudas acerca de POV)	
17.b.		REP de ILL NEG del compromisivo: no aceptación de POV (=mantenimiento de las dudas sobre POV)	
18.			Compromisivo: decisión de terminar la discusión
19.			Asertivo: establecer el resultado de la discusión

POV= punto de vista

REP= repetición

ILL NEG= negación ilocutiva

IAC ARG= acto ilocutivo complejo de la argumentación

Figura 5.1. Distribución de los actos de habla en una discusión racional

5.3. El rol de los actos de habla en las diferentes etapas de la discusión

Como muestra la figura 5.1, los actos de habla ejecutados conjutamente por el usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 ocurren exclusivamente en las etapas II y IV de la discusión. Esto no es para nada sorprendente, puesto que es en la etapa II donde ellos conjuntamente deciden iniciar la discusión y llegan a acuerdos sobre el modo en el que debe conducirse la misma y el modo en el cual debe determinarse, y es en la etapa IV donde ellos conjuntamente deciden terminar la discusión y establecer cuál fue el resultado que esta produjo. Debido a que en la etapa I sólo existe una disputa y la discusión todavía no se ha abierto, no sorprende que esa etapa no contenga *directivos:* todo lo que se necesita es que se haga evidente que uno de los interlocutores mantiene un punto de vista que se pondrá en cuestión por parte del otro. Por esto, sólo se necesitan los *asertivos* y las negaciones ilocutivas de los *compromisivos.* Algo por el estilo también se aplica para la etapa IV, que tampoco contiene *directivos.* Aquí todo lo que ocurre es que se establece el resultado de la discusión y que se toma una decisión de terminar la discusión (y posiblemente comenzar una nueva). Por esto, sólo se necesitan *asertivos* y *compromisivos.*

Ningún *asertivo* tiene lugar en la etapa II. Esto es entendible considerando que ésta es la etapa de "negociación", cuando los interlocutores usan *compromisivos* para comprometerse respecto a su intención de hacer un intento conjunto de resolver su disputa discutiendo el punto de vista dentro de la discusión de acuerdo a reglas comúnmente establecidas. La etapa III de la discusión, finalmente, contiene *directivos, compromisivos* y *asertivos,* y esta es la única etapa donde los mismos pueden ocurrir: es en esta etapa crucial de la argumentación que los

asertivos se usan para avanzar argumentaciones, que los *compromisivos* (o las negaciones ilocutivas de los *compromisivos*) se usan para arrojar dudas, o no arrojar dudas, sobre dichas argumentaciones, y que los *directivos* se utilizan para expresar nuevas argumentaciones.

Todos los *asertivos* que aparecen en la discusión se relacionan directa o indirectamente con la opinión expresada original, excepto por la aserción conjunta de los usuarios del lenguaje 1 y 2 al final de la discusión en lo que concierne a su resultado. Los otros *asertivos,* todos los cuales provienen del usuario del lenguaje 1 (P), son *reacciones* a los *directivos,* todos los cuales provienen del usuario del lenguaje 2 (A), a excepción del primer *asertivo,* que constituye la causa inmediata de la disputa. Contrariamente, los *directivos* del usuario del lenguaje 2 (A) siempre se calculan para hacer que el usuario del lenguaje 1 (P) ejecute *asertivos* provocando la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación,* a excepción de los *directivos* por medio de los cuales el usuario del lenguaje 2 desafía al usuario del lenguaje 1. El *compromisivo* con el cual el usuario del lenguaje 1 acepta este desafío es el único *compromisivo* ejecutado por él por su propia cuenta en toda la discusión.

El hecho de que el principal elemento de las contribuciones hechas a la discusión por el usuario del lenguaje 1 (P) sea un *asertivo* y que el usuario del lenguaje 1 no ejecute ningún *directivo* puede explicarse por el rol que P juega en una disputa única simple. Su principal tarea es *defender* su punto de vista manifiesto en relación a la opinión expresada, y él hace esto ejecutando *asertivos.* P en sí mismo no tiene ningún rol de atacante que desempeñar, de modo que es inútil que él trate de obtener *asertivos* por parte de A. Y puesto que P no puede ejecutar ni un simple *directivo,* él no tiene, además, ninguna

forma en absoluto de impedir que A desempeñe su rol de atacante. Por lo tanto, P es incapaz, por ejemplo, de dar *órdenes* a A, ni puede él *prohibirle* nada. Ya que a P le está prohibida la ejecución de un simple *directivo,* A puede realizar su tarea crítica sin dificultades u obstáculos.

El rol que cumple A en una discusión única simple también deja en claro por qué él, por su parte, no ejecuta *asertivos.* Su única tarea es atacar el punto de vista y la argumentación de P; él en sí mismo no tiene nada que defender. Él puede por lo tanto concentrarse enteramente en su tarea como atacante. Por ende, el modo en el que los actos ilocutivos se distribuyen entre P y A en las discusiones racionales ofrece a A la mejor oportunidad posible de manejar su tarea crítica.

Expresivos

Las discusiones racionales no contienen actos ilocutivos que pertenezcan a la clase de los *expresivos* o *declarativos* (a excepción de una subclase específica de los *declarativos,* que discutiremos más tarde). Esto puede explicarse como sigue. El punto ilocutivo de los *expresivos,* según Searle, es brindar expresión al estado mental, especificado en la condición de sinceridad en relación al estado de los asuntos, especificado en el contenido proposicional (1979:15). A esto, añade Searle, la *verdad* de las proposiciones expresadas es *presupuesta* (1979:15-16). En las discusiones racionales la verdad (o la aceptabilidad en un sentido más amplio) no es presupuesta: por el contrario, es el tema mismo de la discusión.

Declarativos

En su exposición de los *declarativos,* Searle dice que con dos excepciones ellos siempre requieren una *institución extralin-*

güística (la iglesia, la ley, la propiedad privada, etc.) donde el hablante y el oyente ocupen *posiciones específicas* (1979:18). Las dos excepciones son *declarativos sobrenaturales* (Dios: "¡Que se haga la luz!") y *declarativos relacionados con el uso del lenguaje* (*definir, nombrar, designar, etc.*). En todos los otros casos, entonces, algún tipo de *autoridad* o *poder* se requiere para la ejecución de un *declarativo*.

Será evidente que en las discusiones cuyo propósito es resolver disputas mediante la argumentación, no puede haber lugar para la autoridad o el poder. Además, tales dicusiones no se confinan a instituciones específicas particulares. Al contrario, en algunas instituciones (totalitarias) ellas son imposibles o están prohibidas. En todo caso, los *declarativos* no pueden jugar ningún rol en las discusiones racionales. Por lo tanto, un usuario del lenguaje no puede, por ejemplo, unilateralmente *declarar cerrada la discusión*. La exclusión de *declarativos* de las discusiones constituye una *garantía para ambas partes* de que ellos serán capaces de ejecutar sus roles de defensa y ataque sin resistirse.

Compromisivos y directivos

Por el momento hemos brindado una afirmación limitativa de los *tipos* de actos de habla que pueden ocurrir en las discusiones racionales: *asertivos, compromisivos* y *directivos*. Sin embargo, será evidente que *no todos los miembros* de las clases de los *asertivos, compromisivos* y *directivos* en una discusión, automáticamente realizarán una contribución a la resolución de la disputa. En el caso de los *compromisivos* y de los *directivos*, ellos a menudo no lo harán, y de los *compromisivos* sólo *aceptar* (y sus negaciones ilocutivas y repeticiones) es posible, y sólo entonces en tanto que dentro de la discusión éste se relacione con los *acuerdos* y las *decisiones* en relación a la conducta de la discu-

sión, o sirva para indicar qué *puntos de vista* o *argumentaciones* se aceptan o no. Los miembros de la clase de los *directivos* permanecen limitados a *desafiar* (desafiar al usuario del lenguaje 1 para que defienda su punto de vista) y *pedir* (pedir al usuario del lenguaje 1 que brinde nuevas argumentaciones). Únicamente aquellos *compromisivos* y *directivos* que cumplen este rol bien definido pueden ejecutarse en discusiones racionales.

Asertivos

¿Tales limitaciones se aplican a los *asertivos*? Si comenzamos a partir de la definición que dimos en la sección 5.1 del rol de los *asertivos,* entonces nos parece que todos los miembros de la clase son elegibles para que ocurran en una discusión racional (si, al menos, ignoramos *alardear* y *quejarse,* que Searle (1979:13) erróneamente observa como *asertivos*). Esto significa que no existen condiciones especiales que se apliquen al *contenido proposicional* expresado en un *asertivo,* no para la *fuerza* con la cual se realiza el objetivo ilocutivo (cf. Searle, 1979:5). Por ende, un *asertivo* que ocurre en una discusión racional puede referirse a cualquier cosa, y el grado de *certeza* puede variar de *extremadamente alto* a *extremadamente bajo.*

Siempre y cuando un usuario del lenguaje se comprometa, incluso en el grado más mínimo, con la aceptabilidad del contenido proposicional, existe un *asertivo* capaz de convertirse en precipitador de una disputa. Los *asertivos* que ocurren en una discusión racional pueden por ende variar desde *afirmar* (hipotéticamente o de otro modo), *suponer* y (cautamente) *proponer,* hasta *asentir, proponer, postular* y *reclamar,* o hasta *aseverar confiadamente, afirmar con certeza* y *garantía.* El punto en cuestión en una discusión no es la *fuerza* de la *creencia* expresada por el usuario del lenguaje 1 en un *asertivo,* sino el hecho de que realizando un *asertivo* él ha

expresado una visión (cauta o firme) en relación a una opinión expresada y que esta es una visión *que él puede mantener* o que puede ser *puesta en cuestión* por el usuario del lenguaje 2.

Este es el caso en todo acto ilocutivo cuyo objetivo ilocutivo es el mismo que el objetivo ilocutivo de los *asertivos* como clase. Los compromisos del usuario del lenguaje 1 sólo pueden removerse por su *retracción* de un *asertivo,* y eso sólo puede hacerse por medio de una *negación ilocutiva* del *asertivo* en cuestión. Por ejemplo, diciendo "Ya no sostengo que las mujeres posean una lógica propia" el usuario del lenguaje 1 puede retractar la aserción "las mujeres poseen una lógica propia" y, por ende, abandonar su punto de vista de que las mujeres poseen una lógica propia. Puesto que la negación ilocutiva de este *asertivo* remueve los compromisos del usuario del lenguaje 1, no queda nada más que el usuario del lenguaje 2 pueda poner en cuestión y la disputa ha sido resuelta.

Lo que dijimos en las páginas precedentes se aplica a los *asertivos* en los cuales se expresa un punto de vista en relación a la *opinión expresada inicial,* a los *asertivos* que se refieren a *opiniones expresadas subordinadas* y también a los *asertivos* usados en la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* (que puede relacionarse ya sea con la opinión expresada inicial o con una opinión expresada subordinada). Por supuesto, puede haber una asociación entre la fuerza con la cual se expresa una opinión en un *asertivo* y la fuerza con la cual se expresa una argumentación particular respecto de una opinión expresada por medio de *asertivos.* Si la opinión expresada en un *asertivo* se expresa más enfáticamente, entonces la argumentación por lo general también se presentará con mayor fuerza. En efecto, Searle y Vanderverken creen que esto es una condición *sine qua non*:

> Se requiere que uno tenga fundamentos más fuertes para lo que uno promete que para lo que uno meramente avanza a modo de hipótesis (n.d.:III-12).

La fuerza con la cual se efectúa el punto u objetivo ilocutivo de un *asertivo* no debería, incidentalmente, confundirse con el *alcance del contenido proposicional* expresado en el *asertivo*. La fuerza ilocutiva de un *asertivo* tiene que ver con el acto ilocutivo como un todo, mientras el alcance del contenido proposicional naturalmente se extiende únicamente para el contenido proposicional. En el ejemplo (i) la fuerza ilocutiva varía y el alcance proposicional permanece intacto, mientras en ii la fuerza ilocutiva permanece intacta y es el alcance proposicional el que varía.[37]

a) Es absolutamente cierto que las mujeres poseen una lógica propia (*aserción definitiva*).
b) Es probable que las mujeres posean una lógica propia (*aserción cauta*).
c) Pienso que es verdad que todas las mujeres poseen una lógica propia (*afirmación universal*).
d) Pienso que es verdad que ciertas mujeres tienen una lógica propia (*afirmación particular*).

37 Si la discusión induce una de las variantes de (i), el usuario del lenguaje 1 (quien se desempeña como protagonista) debe *retractar* esta aserción *completamente* si el usuario del lenguaje 2 (quien actúa como antagonista) ejecuta un ataque exitoso. Con (ii) a esto no parece aplicarse automáticamente. Un protagonista de (ii)a todavía puede *mantener* su aserción original en relación a (ii)b en el caso de que ocurra un ataque exitoso por parte del antagonista. Fogelin (1978:42-3) denomina este mantenimiento "protección", pero él erróneamente equipara la *fuerza ilocutiva* y el *alcance proposicional* y falla en darse cuenta de que en tales circunstancias se necesita una *nueva discusión*. El protagonista no puede sostener su aserción hasta que primero él no haya retractado su forma original y la haya substituido por otra aserción de *alcance más limitado*.

Los actos ilocutivos que pueden ocurrir en las discusiones racionales (precisamente determinados miembros de la clase de los *compromisivos* y *directivos,* con un rol preciso determinado en la discusión, y todos los miembros de la clase de los *asertivos*) pueden todos tener una contribución que hacer a la resolución de las disputas. No debería concluirse a partir de esto, sin embargo, que todos estos actos ilocutivos siempre, por definición, efectivamente realizan tal contribución, y es por ello más adecuado decir que los miembros de estas clases pueden *en principio* contribuir a la resolución de disputas. Con respecto a esto, ellos difieren de otros miembros de sus clases y de los miembros de las clases de los *expresivos* y los *declarativos.*

5.4. El rol de los declarativos de uso

Además de los actos ilocutivos que pueden ocurrir en etapas particulares en una discusión racional, también existen actos de habla que *no se vinculan con una etapa particular de la discusión,* pero que sin embargo pueden contribuir a la resolución de una disputa. Ellos deben dividirse en dos grupos: (1) los actos de habla capaces de contribuir al alcance del *efecto ilocutivo* de los actos ilocutivos y (2) los actos de habla donde se *requiere* la ejecución de uno o más de los actos de habla referidos en 1.

El propósito de estos actos de habla es asegurar la *comprensión* mutua de los actos de habla de los interlocutores. Como hemos observado previamente, en las discusiones racionales es una condición del alcance de efectos perlocutivos (inherentes o consecutivos), que el efecto ilocutivo debe provocar que el oyente *entienda* el acto de habla del hablante. Los actos de habla que pueden ayudar a que se alcance este efecto ilocutivo son: *definición, precisión, amplificación, explicación* y *explicita-*

LECTURA Y CULTURA SIN EGOÍSMOS
BIBLIOTECA
www.lecturasinegoismo.com

ción. ¿A qué categoría de actos ilocutivos pueden ser pertenecientes estos actos de habla?

Tal como en la argumentación, no estamos lidiando aquí con actos ilocutivos *elementales* sino con actos ilocutivos *complejos* (cf. sección 2.3). Una *explicación*, por ejemplo, siempre es una explicación de otro acto de habla (para beneficio de otro usuario del lenguaje) y casi siempre consiste de *dos o más actos ilocutivos elementales* que son en principio *asertivos*. Aquí la situación es comparable con aquella de la argumentación. Una explicación sólo es una explicación en un *nivel textual superior* y es sólo en este nivel textual superior que el acto ilocutivo complejo de la *explicación* mantiene una relación con el acto de habla por medio del cual se provee la explicación.

La *definición* probablemente sea un caso aparte. Este acto ilocutivo complejo pertenece a una subclase de los *declarativos*, por el cual no se requiere ninguna institución extralingüística en donde el hablante y el oyente ocupen una posición específica. Searle concibe que esta subclase contiene *abreviar, nombrar, llamar* y *apodar* así como también *definir* (1979:18). Llamamos a los miembros de esta subclase *declarativos de uso*. Ellos son la *única excepción* a la regla de que los *declarativos* no pueden ocurrir dentro de discusiones racionales.

Los otros actos ilocutivos complejos que promueven la comprensión de los actos ilocutivos son difíciles de acomodar en la taxonomía de Searle. Saerle mismo probablemente diría que ellos forman parte de una subclase de los *asertivos*, con el rasgo extra que en los actos de habla que pertenecen a esta subclase expresan una cierta *relación con el contexto*. Sin embargo, incluso entonces no deberíamos describir lo que estamos observando como *asertivos elementales*. La solución más natural parecería ser ubicarlos en la

clase referida por Austin como *expositivos,* que él define del siguiente modo:

> Los expositivos hacen evidente cómo nuestros enunciados encajan en el curso de un argumento o conversación, cómo estamos utilizando las palabras. (1976:152).
>
> Los expositivos se utilizan en actos de exposición que involucran la expresión de visiones, la conducción de argumentos y *la clarificación de usos y de referencias* (1976:161; cursivas nuestras).

Los ejemplos proporcionados por Austin incluyen *definir, interpretar* y *explicar.* Debemos contar todos estos ejemplos como *declarativos de uso.*

Los *declarativos de uso* pueden ocurrir en cualquier etapa de la discusión, ya que en cualquier etapa de la discusión es posible que los interlocutores fallen en entenderse unos a otros en mayor o menor medida, de modo que tienen una necesidad de amplificación, explicación, precisión, y así sucesivamente. Por lo tanto, no se necesita meramente que estos actos de habla se permitan dentro de una discusión racional sino también, en principio, que se permita *pedirlos* en cualquier etapa de la discusión. El segundo grupo de actos de habla no asociado con ninguna etapa particular de la discusión está por lo tanto compuesto de *directivos,* en los cuales un usuario del lenguaje *pide* a otro que ejecute el acto ilocutivo complejo que pertenece a la subclase de los *declarativos de uso.*[38]

El rol que un *directivo* puede jugar en una discusión racional, por ende, no se limita a *pedir argumentación* y a *desafiar* al

38 Si se realiza un *directivo* que pertenece a la subclase de los *declarativos de uso,* el resultado es un *diálogo explicativo,* que, en 2.2., hemos distinguido de un *diálogo de problematización* (cf. Wunderlich, 1972:23).

usuario del lenguaje para que defienda su punto de vista, sino que también comprende *pedir* la ejecución de un *declarativo de uso* designado para garantizar el efecto ilocutivo de los actos ilocutivos ejecutados. Aquí nuevamente debería recordarse que en ambos, la ejecución de y el pedido de un *declarativo de uso* pueden *en principio* contribuir a la resolución de una disputa. Esto no significa, por supuesto, que *toda* ejecución de un *declarativo de uso* y todo *pedido de un declarativo de uso* hará *automáticamente* una contribución constructiva a la resolución de la disputa en *cualquier* punto arbitrario dentro de la discusión. Un usuario del lenguaje que constantemente pide precisiones o definiciones de los términos usados mantiene la discusión elevada e impone una resistencia o una barrera positiva para la resolución de la disputa.

La Figura 5.2 resume los actos ilocutivos y los actos complejos que son capaces de contribuir a la resolución de disputas y que, por ende, pueden ocurrir dentro de discusiones racionales.[39]

39 Por supuesto, es posible que las discusiones agumentativas contengan otros actos ilocutivos y actos complejos además de los que hemos discutido aquí, pero esto no necesariamente significa que esta no sea una discusión *racional*. Por ejemplo, los usuarios del lenguaje pueden adornar sus argumentos con actos de habla en los que cuenten chistes y anécdotas, y esto inclusive puede ser beneficioso para el proceso de resolución de la disputa. Un estudio psicológico de la conducta dentro de las discusiones argumentativas deberá prestarles atención, pero estas anécdotas y chistes pueden desatenderse en nuestro intento de reconstrucción analítica de la distribución de los actos de habla en las discusiones racionales. En todo caso, debería ponerse énfasis en el hecho de que nuestra recontrucción no intenta, bajo ningún apecto, prohibir estos actos de habla o similares dentro de las discusiones argumentativas.

Actos ilocutivos	Etapas de la discusión	Usuarios del lenguaje	Rol
ASERTIVOS (ILL NEG, REP)	I	Usuario del lenguaje 1	Expresión de un punto de vista (POV) en relación a X.
	II	Usuario del lenguaje 1 (P)	Ejecución de IAC ARG.
	III	Usuario del lenguaje 1	Mantener (REP) o retracción (ILL NEG) de POV.
	IV	Usuario del lenguaje 1+2	Establecer el resultado de la discusión.
COMPROMISIVOS (ILL NEG, REP) -aceptar -decidir -acordar	I	Usuario del lenguaje 2	Aceptación, no aceptación (ILL NEG), mantener la no aceptación (REP, ILL NEG) de POV.
	II	Usuario del lenguaje 1	Aceptación del desafío del usuario del lenguaje 2 para defender POV.
	II	Usuario del lenguaje 1+2	Decisión de comenzar la discusión, acuerdo sobre la asignación de roles y reglas para la discusión.
	III	Usuario del lenguaje 2 (A)	Aceptación, no aceptación (ILL NEG) IAC ARG.
	IV	Usuario del lenguaje 2	Aceptación, no aceptación (ILL NEG), mantenimiento de la no aceptación (REP, ILL NEG) de POV.
	IV	Usuario del lenguaje 1+2	Decisión de terminar la discusión.
Resolución de la disputa. Un estudio psicológico de la conducta dentro de las discusiones argumentativas deberá prestarles atención, pero estas anécdotas y chistes pueden desatenderse en nuestro intento de reconstrucción analítica de la distribución de los actos de habla en las discusiones racionales. En todo caso, debería ponerse énfasis en el hecho de que nuestra recontrucción no intenta, bajo ningún apecto, prohibir estos actos de habla o similares dentro de las discusiones argumentativas.			

DIRECTIVOS -desafiar -pedir	II	Usuario del lenguaje 2	Desafío del usuario del lenguaje 1 para que defienda POV.
	III	Usuario del lenguaje 2 (A)	Pedido al usuario del lenguaje 1 para que ejecute IAC ARG.
	I-IV	Usuario del lenguaje 1, 2	Pedido por parte de los usuarios del lenguaje 1, 2 para la ejecución de UD (declarativos de uso).
DECLARATIVOS DE USO (IAC)	I-IV	Usuario del lenguaje 1, 2	Ejecución de un UD (definición, precisión, amplificación, explicación, explicitación)

POV= punto de vista

ILL NEG= negación ilocutiva

REP= repetición

P= protagonista

A= antagonista

IAC ARG= acto ilocutivo complejo de la argumentación

UD= declarativos de uso

Figura 5.2. Actos ilocutivos y actos complejos en las discusiones racionales.

Para los lineamientos de análisis de discusiones únicas simples que hemos formulado al final de las secciones 4.2.2 y 4.3.2, ahora podemos añadir algunos lineamientos en relación a los actos de habla que pueden ejecutarse en las discusiones racionales. Los actos de habla que pueden contribuir a la resolución de la disputa que está en el centro de la discusión deben identificarse de la siguiente manera:

(11) *Establecer cuáles son las ejecuciones de* asertivos *en la discusión que sirven a la expresión de* opiniones (iniciales o subordinadas) *y* argumentaciones.

(12) *Establecer cuáles son las ejecuciones de* otros actos ilocutivos *que deben interpretarse como* asertivos *que sirven para expresar* opiniones (iniciales o subordinadas) *y* argumentaciones.

(13) *Establecer cuáles son las ejecuciones, ilocuciones negativas y repeticiones del acto ilocutivo* aceptar *que ocurren en la discusión relacionadas con un* asertivo *o con el acto ilocutivo complejo de la* argumentación.

(14) *Establecer cuáles son las ejecuciones del acto ilocutivo* aceptar *que ocurren en la discusión que se relacionan con* acuerdos *o* decisiones *conjuntas en relación a la conducta de la discusión.*

(15) *Establecer qué ejecuciones del acto ilocutivo* desafiar *que ocurren en la discusión se relacionan con la defensa del punto de vista por parte del protagonista.*

(16) *Establecer qué ejecuciones del acto ilocutivo* pedir *que ocurren en la discusión se relacionan con avanzar una* nueva argumentación *por parte del protagonista.*

(17) *Establecer qué* declarativos de uso *que ocurren en la discusión condicionan el alcance del* efecto ilocutivo *pretendido por uno o más de los actos ilocutivos ejecutados durante la discusión.*

(18) *Establecer qué ejecuciones del acto ilocutivo* pedir *que ocurren en la discusión se relacionan con la ejecución de uno o más* declarativos de uso.

5.5. La interpretación de los actos de habla

El análisis de los actos de habla en las discusiones racionales sólo es posible si primero se puede establecer la *fuerza ilocutiva* de los actos de habla ejecutados en la discusión. Puesto que la fuerza ilocutiva de los actos de habla no siempre se expresa explícitamente en las discusiones, y puesto que no siempre es posible inferir su fuerza ilocutiva a partir del contexto, la inter-

pretación de la fuerza ilocutiva a veces puede presentar ciertas dificultades. Por lo tanto, es necesario añadir a los lineamientos que ya hemos brindado, lineamientos para la interpretación de la fuerza de las ilocuciones.

En el capítulo 2 observamos que un hablante que desea presentar un conjunto de actos de habla como *argumentación* trendrá que asegurar, por el bien de la comprensión, que el oyente sea capaz de identificar la fuerza ilocutiva. Esto naturalmente se aplica del mismo modo a otros actos de habla ejecutados en la discusión con el propósito de resolver la disputa, tales como los *declarativos de uso* que contienen una definición, precisión, amplificación o explicación. En esta sección, prestaremos atención a los problemas que pueden ocurrir en las discusiones argumentativas cuando se intenta etiquetar y reconocer las fuerzas ilocutivas.

Inclusive donde la fuerza ilocutiva de un acto de habla no se indica explícitamente, no se conduce necesariamente a la incertidumbre y a los malentendidos que conciernen a la correcta interpretación. El *contexto* (verbal y no verbal), por ejemplo, en muchos casos hará evidente la fuerza ilocutiva (cf. Searle, 1970:68). Por supuesto, en principio el riesgo de oscuridad es mayor en tales casos, y este hecho nos importa porque significa que el oyente no puede estar seguro de *qué es lo que exactamente puede exigirle al hablante.*

Por ejemplo, si es poco claro si una aserción por parte del usuario del lenguaje 1 debe tratarse como la expresión de un *punto de vista* particular en relación a una opinión expresada, entonces no será claro si el usuario del lenguaje 2 tiene o no el derecho de desafiar al usuario del lenguaje 1 para que defienda ese punto de vista o si el usuario del lenguaje 1 estaría obligado a aceptar tal desafío. Y si durante la etapa de conclusión de la

discusión el usuario del lenguaje 2 ha fallado a la hora de dejar en claro si él acepta o no la *opinión expresada inicial,* entonces es poco claro si la disputa ha sido resuelta o no. La claridad en relación a la fuerza ilocutiva de los actos ilocutivos y los actos complejos en una discusión es importante a fin de evitar la ambigüedad y los posibles malentendidos en lo que respecta a los *compromisos* de los usuarios del lenguaje con los actos de habla y a las *consecuencias* de los mismos en el curso posterior de la discusión.

Según Searle (1970:68), el *principio de expresividad* garantiza que la fuerza ilocutiva de un acto ilocutivo no expresado explícitamente *siempre pueda explicitarse.* Ya ha sido observado en el capítulo 2 que esto presenta un problema en el caso del acto ilocutivo complejo de la *argumentación.* A diferencia de la fuerza ilocutiva de v.g., *promesas, pedidos* y *órdenes,* la fuerza ilocutiva de la *argumentación* en principio no puede expresarse por medio de una *fórmula performativa explícita* del tipo "Por lo tanto, yo...". Por ejemplo, "Yo, por ende, prometo devolverle su libro mañana" es posible, pero "Yo, por ende, argumento que las mujeres poseen una lógica propia" no lo es.

La posibilidad en tales casos de indicar la fuerza ilocutiva por medio de *indicadores ilocutivos* tales como "por", "porque", "puesto que", "de modo que", "por ende" y "por lo tanto" es igualmente inadecuada para producir una regla completamente confiable, ya que indicadores de este tipo no se utilizan exclusivamente en un sentido argumentativo, y eso significa que todavía debe apelarse al contexto en la interpretación.

Muchos escritores que se aproximan al análisis de la argumentación con pretensiones prácticas han adscrito una función importante a estas palabras o "indicadores argumentativos", pero ellos raramente señalan su ambigüedad. Generalmente,

se considera suficiente dar listas de ejemplos de tales "partículas ilativas" (Lambert y Ulrich, 1980:49) o "conectores de garantía" (Fogelin, 1978:35). Finocchiaro, quien se refiere a "indicadores de razonamiento", es uno de los pocos en expresar una nota de precaución:

> Las palabras indicadores de razonamiento, sin embargo, son sólo indicadores indirectos o sugerencias, puesto que es posible expresar razonamiento sin ellos y puesto que para ellos es posible tener otros significados que no indican razonamiento; pero no consideraremos tales complicaciones por el momento (1980:311-12).

Wunderlich diferencia no sólo entre fórmulas performativas explícitas e indicadores ilocutivos, sino también entre estos y las *fórmulas performativas explícitas en un sentido más amplio* (1972:17). Estas, sostiene, proveen un tipo de *compromiso* en el cual la fuerza ilocutiva de un enunciado se hace evidente. Como un ejemplo, él cita: "Vengo mañana. Esa es una promesa", en la cual la segunda oración provee la explicación necesaria para la primera. Creemos que la noción de fórmulas performativas explícitas, en el sentido amplio, ofrece puntos de partida para resolver el problema de cómo las fuerzas ilocutivas que no pueden expresarse mediante fórmulas performativas explícitas "ordinarias" pueden, no obstante, indicarse inequívocamente. En nuestra perspectiva esto podría hacerse estableciendo *paráfrasis estándar.*

Las paráfrasis estándar ofrecen a los usuarios del lenguaje la posibilidad de hacer reconocible su argumentación como *argumentación* sin vaguedad y sin ninguna posibilidad de malentendidos, y ofrece al usuario del lenguaje 2 la posibilidad, en el caso de cualquier incertidumbre, de *pedir* una paráfrasis estándar de explicitación (o de él mismo proveer al usuario

del lenguaje I tal paráfrasis estándar por medio de hipótesis). Observemos algunos ejemplos:

(a) *Asertivos por medio de los cuales se avanza un punto de vista en relación a una opinión expresada.*
En el caso de los *asertivos,* existe una fórmula performativa explícita, pero esta no puede utilizarse para indicar que un asertivo es uno en donde un *punto de vista* está siendo avanzado en relación a una opinión expresada particular. Por ejemplo, una persona que desea avanzar el punto de vista de que las mujeres poseen una lógica propia, debe decir "las mujeres poseen una lógica propia" o (de forma completa) "asevero que las mujeres poseen una lógica propia". En las discusiones, sin embargo, es preferible indicar explícitamente con exactitud cuál es la opinión expresada en cuestión y con exactitud qué actitud se está adoptando en relación a la misma. La fuerza ilocutiva de un *asertivo* por medio del cual se avanza un punto de vista que está siendo avanzado en relación a una opinión expresada X, debería indicarse en una paráfrasis estándar como la siguiente:

"Mi punto de vista en relación a X es que X es o no el caso"

Por ejemplo, si el usuario del lenguaje I desea poner énfasis en el hecho de que su actitud no es positiva sino negativa, la paráfrasis estándar debería extenderse como sigue: "Mi punto de vista en relación a X no es que X sea el caso, sino que X no es el caso". Si el usuario del lenguaje I no desea adoptar ninguna actitud (v.g., una actitud neutra o cero), él podría hacerlo diciendo esto: "Mi punto de vista no es que X es el caso, ni que X no es el caso, porque todavía no he formado mi punto de vista".

(b) *Asertivos por medio de los cuales se ejecuta un acto ilocutivo complejo de argumentación.*
Como ya se observó, no existe una fórmula performativa explícita adecuada para los asertivos que tienen esta función. La siguiente paráfrasis estándar debería utilizarse aquí:

"Mi argumentación a favor/en contra de X es:"

El acto ilocutivo complejo de la *argumentación* debe consistir ya sea de una *argumentación única* o de una *argumentación compuesta* (coordinada o subordinada). En la formulación de la paráfrasis estándar se ha prestado atención al hecho de que es posible defender ya sea un punto de vista *positivo* en relación a X (en cuyo caso la argumentación es *pro-argumentación*) o un punto de vista *negativo* (en cuyo caso es una *contra-argumentación*).

(c) *Declarativos de uso por medio de los cuales se definen términos, se los hace más precisos, se los amplía, explica o explicita.*
Al igual que con el acto ilocutivo complejo de la *argumentación*, no hay aquí fórmulas performativas explícitas disponibles para nosotros. La siguiente paráfrasis estándar debe observarse como la forma general del *declarativo de uso*:

"es un [declarativo de uso] de [término]"

Aquí una definición, precisión, amplificación, explicación o explicitación debería remplazar el "...", "término" sería el término a definir, hecho más preciso, y así sucesivamente. Esta paráfrasis estándar puede usarse por parte de cualquiera de los usuarios del lenguaje en cualquier etapa de la discusión.

Para todos los *compromisivos* y *directivos* que pueden ocurrir en una discusión racional, existe una fórmula performativa explícita que puede servir como una paráfrasis estándar, excepto por los *declarativos de uso* y (en parte) los *asertivos*. Cuando uno retracta y mantiene un punto de vista es suficiente usar una simple fórmula performativa explícita, como lo es también cuando se establece el resultado de la discusión. Para expresar el punto de vista que está manteniéndose o retractándose, con el cual se relaciona el resultado de la discusión, se necesita sin embargo tener una fórmula performativa explícita en un sentido más amplio. Lo mismo se aplica a la ejecución del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* y a los actos ilocutivos complejos de *definición, precisión, amplificación, explicación* y *explicitación*.

Como remarcamos cuando introdujimos la noción de paráfrasis estándar, las paráfrasis estándar de los actos ilocutivos y los actos complejos ejecutados en una discusión son medios para evitar la vaguedad y los malentendidos en la discusión, explicitando la fuerza ilocutiva de los actos de habla, cuando sea necesario, y su relación con los otros actos ilocutivos y los actos complejos, de modo que se hace posible establecer exactamente a qué se han comprometido los participantes mismos en el curso de la discusión. Sin embargo, en las discusiones en el discurso coloquial no hay necesidad de hacer uso de las paráfrasis estándar relevantes en la ejecución de *todo* acto ilocutivo y *todo* acto ilocutivo complejo, puesto que el contexto dejará lo suficientemente claro cuál es la interpretación correcta. En tales circunstancias sería meramente disruptivo usar paráfrasis estándar. Además, el lenguaje ordinario provee a los participantes con un número de expresiones que a veces pueden utilizarse en lugar de las paráfrasis estándar indicadas arriba. Aquí hay algunos ejemplos.

En lugar de (a)

"Pienso que las mujeres poseen una lógica propia"
"Soy de la opinión de que las mujeres poseen una lógica propia"
"En mi opinión, las mujeres poseen una lógica propia"

En lugar de (b)

"...porque ellas resuelven los problemas con un método totalmente diferente al de los hombres"
"...debido a que ellas resuelven los problemas con un método totalmente diferente al de los hombres"
"Ellas resuelven los problemas con un método totalmente diferente al de los hombres"

En lugar de (c)

"Por supuesto, no me refiero a todas las mujeres -siempre hay algunas excepciones- pero a la mayoría"
"Por lógica propia quiero decir"
"Por supuesto, estoy hablando de las mujeres en el presente en las sociedades occidentales –las cosas fueron bastante diferentes en el pasado"

Expresiones como estas de ningún modo son inequívocas. A veces, sin embargo, el medio verbal por el cual los usuarios del lenguaje se benefician en una discusión puede ser considerablemente "más implícito". Existen dos razones importantes para explicar por qué un usuario del lenguaje debe tratar de clarificar un acto ilocutivo o un acto complejo en una discusión explicitando la fuerza ilocutiva y el rol jugado por el acto de habla en una etapa particular de la discusión: (1) un usuario

del lenguaje que cumple con el rol comunicativo del oyente cuando el acto de habla se ejecutó así lo pide; y (2) el usuario del lenguaje que realiza el acto de habla en el rol comunicativo del hablante teme, o incluso espera, que surjan malentendidos. En cualquiera de estos casos, la paráfrasis estándar puede cumplir una función útil.

El riesgo de malentendidos parece ser mayor cuando se ejecutan *asertivos,* porque ellos pueden tener una variedad de roles en la discusión. Ellos pueden servir para avanzar, mantener o retractar un punto de vista en relación a la opinión expresada que está en el centro de la discusión, ellos pueden ejecutar el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* y pueden establecer el resultado de la discusión.

Otro factor que complica es que los *asertivos* también pueden usarse en la ejecución de declarativos de uso. Un usuario del lenguaje que en un momento dado en la discusión cumple el rol de oyente a veces tendrá que decidir si un *asertivo* que ha sido avanzado debe interpretarse como una *argumentación* para un punto de vista particular o como una *amplificación* de éste. Si la fuerza y el rol del acto de habla en cuestión no se han indicado inequívocamente esto puede fácilmente acarrear problemas.

La importancia de distinguir entre una *argumentación* y una *amplificación* es clara. Una amplificación se diseña para incrementar la comprensión del oyente, y tendrá que juzgarse acordemente. Una argumentación debe juzgarse a partir de su potencial justificatorio o refutatorio en relación a la opinión expresada en disputa y en base a la aceptabilidad de las afirmaciones que constituyen la argumentación. Cada uno de estos dos actos ilocutivos complejos tiene sus propias consecuencias para el curso posterior de la discusión. Una amplificación observada como poco sólida en principio, será seguida por un pe-

dido de posterior *amplificación,* mientras una argumentación observada como poco sólida en principio, deberá ser seguida por un pedido posterior de *argumentación.*

En una discusión en la cual los usuarios del lenguaje involucrados en la disputa están físicamente presentes, todas estas necesidades no presentan ninguna dificultad insuperable. En casos de duda, el oyente puede pedir al hablante clarificación o puede inmediatamente manifestar su propia interpretación al hablante, mientras que pronto se hace necesario que el hablante pueda indicar de propio acuerdo qué rol juega cada uno de sus actos de habla virando hacia una paráfrasis estándar o a una variante adecuada de ésta a partir del lenguaje cotidiano. Debe hacerse patente mientras la discusión progresa, que el oyente ha malinterpretado los enunciados del hablante, ya que entonces es posible que el hablante corrija la mala interpretación.

Cuando la discusión se hace por escrito la situación es generalmente bastante diferente. Los usuarios del lengauje entonces están forzados a confiar solamente en su propia interpretación de los actos de habla del otro usuario del lenguaje, y en tales casos lo más sabio es ser lo más explícito posible. El problema permanece, sin embargo, respecto a qué línea de acción debe adoptarse a la hora de interpretar los casos dudosos.

Puesto que el propósito de las discusiones argumentativas es resolver disputas mediante la argumentación, el error a la hora de reconocer la argumentación como argumentación, en particular, puede fácilmente resultar en una conclusión insatisfactoria de la discusión. Por ejemplo, el protagonista puede erróneamente adherir a su punto de vista, o el antagonista puede erróneamente continuar teniendo dudas. En los casos en los cuales la interpretación de un *asertivo* presenta problemas (porque los *asertivos* pueden formar parte ya sea de una argumentación, o una declara-

ción, o una explicación) es más sabio, por lo tanto, *siempre escoger una interpretación argumentativa,* ya que ésto asegura que ninguna parte de la argumentación, que puede ser crucial a la resolución de la disputa, escape de la atención del oyente.

Recomendar esta estrategia de la *interpretación máximamente argumentativa de los asertivos* ofrece ventajas para la resolución de disputas. Puede justificarse refiriéndose al *propósito* de la discusión y la obligación de los hablantes en las discusiones racionales de hacer *reconocible* la fuerza ilocutiva de sus afirmaciones. Es importante notar que adoptar la estrategia de la interpretación máximamente argumentativa de los *asertivos* traslada la *carga de la prueba* del *oyente* (o lector) al *hablante* (o escritor).

Como en la sección 4.2.2, 4.3.2 y 5.4, cerraremos esta sección formulando algunos lineamientos cuyo propósito en este caso es extender la interpretación satisfactoria de la fuerza ilocutiva de los actos de habla y el rol que ellos cumplen a la hora de resolver la disputa.

(19) *Establecer para cuáles actos de habla la fuerza ilocutiva no se indica explícitamente y averiguar si puede establecerse a partir de indicadores provistos por el contexto verbal y no verbal.*

(20) *Establecer para cuáles actos de habla la fuerza ilocutiva permanece poco clara y averiguar qué rol deben jugar estos actos de habla en la etapa de la discusión en cuestión.*

(21) *Establecer cuál debería ser la fuerza ilocutiva de los actos de habla problemáticos, considerando el rol que ellos podrían tener en una etapa particular de la discusión y brindar una paráfrasis estándar de los actos de habla en cuestión.*

(22) *Establecer cuáles de los actos de habla problemáticos ejecutados en la etapa de la argumentación son asertivos y asignar a esos actos de habla una máxima interpretación argumentativa.*

Capítulo VI
Premisas inexpresadas en las discusiones racionales

6.1. Premisas inexpresadas y el principio cooperativo

En los lineamientos para el análisis de las discusiones argumentativas formulados en las secciones 5.4 y 5.5 no se toma en cuenta el hecho de que cuando el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* se realiza, algunas partes de la argumentación pueden permanecer *implícitas*. Estos componentes implícitos de la argumentación pueden ser importantes (quizás cruciales) para la resolución de la disputa, y para un análisis satisfactorio de una discusión argumentativa, por lo tanto, es necesario que ellas *se expliciten*. A veces la explicitación es un problema serio, y hemos establecido como uno de nuestros propósitos el establecer lineamientos para la explicitación de componentes argumentativos inexpresados (*objetivo 4*).

Los elementos de la argumentación que el hablante no pone explícitamente en palabras pueden aun formar parte de un intento de justificación o refutación que tiene lugar en la argumentación. Por convenciones terminológicas de larga data, tales componentes de la argumentación, que no han sido formulados explícitamente pero que sin embargo se observan como parte de la argumentación, se denominan *premisas suprimidas o tácitas*. Los usuarios del lenguaje a menudo utilizan premisas tácitas o implícitas sin ninguna intención de engañar a los otros interlocutores y sin que su argumentación sea defectiva. Es por esta cuestión que preferimos usar el término *premisas inexpresadas*. En este capítulo nos concentraremos con la cuestión de cómo establecer la *presencia* de una premisa

inexpresada en una argumentación y cómo *identificar la afirmación* que debe observarse como una premisa inexpresada en esa argumentación particular.[40]

Muchos autores observan con razón que en la práctica no existe nada inusual sobre todos los tipos de elementos en la argumentación que permanecen implícitos.[41] Pero esto no significa que los usuarios del lenguaje estén constantemente intentando darse pistas falsas presentando una argumentación defectiva. Muy a menudo es completamente innecesario (e inclusive disruptivo) explicitar exactamente lo que uno quiere decir. Una explicación general para esto, creemos, puede ofrecerse comenzando a partir de las nociones teóricas de Grice en relación a la conducta de las conversaciones.

Según Grice la conducta de las conversaciones se basa en un *principio cooperativo* (PC) que él formula de la siguiente manera:

> Haga sus contribuciones conversacionales tal como se las requiera, en la etapa en donde ocurra, por medio del propósito o dirección del intercambio comunicativo en el que esté comprometido (1975:45).

Según Grice, existen cuatro tipos de máximas que posibilitan a los usuarios del lenguaje atenerse a este principio: las máximas de *cantidad, calidad, relación* y *modo*.[42] Hablando en

---

40 Véase también van Eemeren y Grootendorst (1982b).

41 Las observaciones de que en la práctica es perfectamente normal que la argumentación contenga todo tipo de elementos que permanezcan implícitos puede encontrarse en Black (1952:22-3, 26, 66). Fogelin (1967:107), Schellens y Verhoeven (1979:2, 5) y Scriven (1976:xvi), entre otros. En nuestra perspectiva, pueden surgir sospechas si el hablante es sobreexplícito.

42 La nomeclatura y la organización de las máximas se tomó prestada de Kant. Grice (1975:45-6) formuló las máximas, algunas de las cuales pueden dividirse en submáximas, del siguiente modo:
Cantidad

general, todo usuario del lenguaje adherirá a estas máximas y, siempre y cuando no haya indicaciones de lo contrario, asumirá que su interlocutor también está adhiriendo a ellas. Los casos en los cuales el hablante deja ciertos elementos implícitos, aunque el oyente entiende qué es lo que quiere decir más allá de lo que dice "literalmente", pueden explicarse asumiendo que, en combinación con el principio cooperativo, estas máximas posibilitan a los interlocutores comunicar *implicaturas conversacionales*.

Si un hablante es capaz y está en una posición de adherir a una máxima particular, pero al mismo tiempo la viola deliberada y abiertamente, incluso en tal caso no hay razón para suponer que él ha abandonado completamente el principio cooperativo, entonces según Grice (1975:45) es posible que surja una implicatura conversacional. La máxima en cuestión entonces se *explota* por parte del hablante a fin de (por medio de la implicatura conversacional) comunicar más de lo que él dice explícitamente. Depende parcialmente del oyente si la transferencia deseada en efecto se completa, puesto que la implicatura no se le ofrece (por definición) explícitamente y, por lo tanto, él debe "inferirla" con las herramientas dispo-

---

i) Haga que su contribución sea tan informativa como se requiere (para los propósitos actuales del intercambio).
ii) No haga sus contribuciones más informativas de lo que se requiere.
Cualidad
i) No diga algo que cree que es falso.
ii) No diga algo de lo que carece de evidencia adecuada.
Relación
Sea relevante.
Modo
Sea perspicaz.
i) Evite la obscuridad de expresión.
ii) Evite la ambigüedad.
iii) Sea breve (evite la proliferación innecesaria).
iv) Sea ordenado.

nibles a su alcance (que incluyen el enunciado "literal" y las máximas).

Los pasos en el tren de razonamiento que el oyente debe seguir a fin de alcanzar esto siguen aproximadamente el siguiente patrón:

a) El hablante ha dicho p;
b) No existe razón para suponer que él no esté observando las máximas, o al menos el principio cooperativo;
c) Él no puede decir p y aun conservar el principio cooperativo, a menos que él piense q;
d) Él sabe (y sabe que yo sé que él sabe) que soy capaz de ver que es necesario asumir que él piensa q;
e) Él no ha hecho nada para evitar que yo piense q;
f) Su intención es que yo deba pensar q, o al menos él no tiene objeción en cuanto a que yo piense q;
g) Por lo tanto, él ha implicado q.

Por supuesto, es poco probable que en la práctica el oyente conscientemente haga todos los pasos de esta reconstrucción analítica (en el bien conocido ejemplo de Grice de B diciéndole a A que C todavía no está en prisión, puede ser así, por ejemplo, que A incluso no sabe cómo ha deducido que B adscribe una deshonestidad potencial a C). Pero eso no es de hecho necesario para la comunicación de una implicatura conversacional que debe elaborarse en el modo descrito:

> Porque inclusive si puede sostenerse firmemente de modo intuitivo, a menos que la intuición se reemplace por un argumento, la implicatura (si está presente) no contará como una implicatura *conversacional;* será una implicatura *convencional* (1975:50).

El principio cooperativo sólo se aplica en conversaciones donde en principio los participantes tienen una *meta común,* las *contribuciones a la conversación* dependen unas de otras de un modo tal que *son mutuamente interdependientes* y existe una suerte de (a menudo tácito) *acuerdo* sobre el momento en el cual la conversación puede observarse como *completa.* Continuando a partir de esto, Grice toma la visión de que observar el principio cooperativo y las máximas puede caracterizarse como *racional* en aproximadamente el siguiente modo:

> Cualquiera que se interese por las metas que están en el centro de la conversación/comunicación (por ejemplo, dar y recibir información, influenciar y ser influenciados por otros, etc.) debe esperarse que tenga un interés, dadas las circunstancias adecuadas, de participación en el intercambio de habla que sólo podrá aprovecharse en base a la presunción de que ellos se manejan en general de acuerdo al principio de cooperación y a las máximas (1975:49).

En las discusiones racionales, cuyo propósito es resolver disputas sobre opiniones expresadas, estas condiciones se cumplen ampliamente. A pesar del hecho de que ambas partes pueden emprender todo tipo de intentos de confirmar la corrección de sus puntos de vista, a primera vista puede dar la impresión de que ellos tienen metas opuestas, sin embargo también están intentado alcanzar una *meta común.* Y a pesar de que los roles que ellos asuman impliquen que ellos tengan que hacer movimientos argumentativos más o menos opuestos, son *mutuamente interdependientes.*

Además, su actuación verbal está sujeta a un *acuerdo de reglamentación conjunto* que determina cómo debe conducirse la discusión y cómo debe terminarse. Esto significa, creemos, que el principio cooperativo debe asumirse como

aplicable a todas las discusiones sobre opiniones expresadas, en el sentido en el que nos referimos a ellas, y que los usuarios del lenguaje que desean conducirse como participantes racionales en principio tendrán que observar las máximas conversacionales.

Hablando de forma general, esta visión coincide con la expresada por Holdcroft en "Speech Acts and Conversation" (1979). Holdcroft debate si el principio cooperativo de Grice realmente se aplica tanto a las conversaciones donde los roles comunicativos de hablante y oyente cambian continuamente de bando y los interlocutores tienen conflictos de intereses, tales como las riñas y las negociaciones, como a la argumentación y los debates.

Aquí la aplicación del principio cooperativo parece enfrentarse a primera vista con el conflicto de intereses de los interlocutores, pero en una inspección más rigurosa Holdcroft piensa que esta es una interpretación errónea, puesto que en principio los interlocutores tienen los *mismos derechos,* además de un *interés común,* en la cooperación:

> Vale la pena participar en un intercambio verbal a fin de encontrar una resolución al conflicto de intereses que sea aceptable para todas las partes. La cooperación para un propósito limitado contra un trasfondo de conflicto y sospechas generales es de seguro inteligible (1979:133).

La asunción de que los usuarios del lenguaje desean resolver una disputa sobre una opinión expresada a través de una discusión seguirá en principio un comando cooperativo que nos permita explicar por qué es posible que los usuarios del lenguaje omitan elementos de su argumentación sin ser inme-

diatamente culpables de engañar o manipular a sus lectores y sin que su argumentación pueda considerarse inmediatamente como inválida o defectiva. La misma presunción también nos permite explicar por qué los oyentes tratan de explicitar las premisas inexpresadas disponibles para evaluarlas en aquel esfuerzo, y cómo ellos pueden llevar a cabo esta tarea. En la sección 6.3, retomaremos estos problemas de explicitación en más detalles.

Aunque en la práctica las partes inexpresadas de la argumentación a menudo no presentan dificultades de ningún tipo, muchos teóricos de la argumentación sin embargo observan la explicitación de las premisas inexpresadas como una de las tareas más difíciles que enfrentan los usuarios del lenguaje comprometidos en una discusión.[43] Esto es comprensible, ya que es una condición necesaria de una evaluación adecuada de la argumentación que las premisas inexpresadas deberían explicitarse adecuadamente, y el hecho de que en la práctica los usuarios del lenguaje no tengan problemas con las premisas inexpresadas no garantiza automáticamente que ellos también las expliciten adecuadamente. Por el contrario, a menudo surge que en su evaluación de la argumentación fallan en notar ciertos elementos inexpresados o completan los espacios con sustitutos bastante arbitrarios (o a menudo altamente disímiles).

Considerando la importancia ligada a la adecuada explicitación de premisas inexpresadas por muchos autores, uno podría justificarse suponiendo que ellos prestan una gran cantidad de atención a los métodos de desarrollo y a los procedimientos

43 La visión de que explicitar una premisa implícita es una de las tareas más difíciles que enfrentan los usuarios del lenguaje que se comprometen en una discusión unos con otros, puede encontrarse expresada en Black (1952:23, 27-8, 69), Fogelin (1978:182), Scriven (1976:xvi, 43, 81,86,163) y otros.

de establecimiento que deben seguir los usuarios del lenguaje que desean conducirse, en este sentido, como argumentadores racionales. Sin embargo, este no es el caso. En la literatura ya publicada sobre el análisis de la argumentación, las premisas inexpresadas constituyen un tema bastante olvidado –una circunstancia que no ha pasado desapercibida por otros.[44]

Los raros dadores de consejos prácticos que han intentado, en los últimos años, formular lineamientos bien fundados para la explicitación de las premisas inexpresadas enfatizan, no sin cierto orgullo, que ellos están brindando al lector algo bastante nuevo. Por esto, Scriven introduce su libro de texto *Reasoning* con la observación "tanto como sé, jamás ha habido un intento exitoso, al menos moderadamente, de analizar el concepto de una presunción" (1976:xvi). Lambert y Ulrich en *The Nature of Argument*, anuncian que "introducimos (por primera vez, hasta lo que sabemos) un procedimiento paso por paso para identificar un argumento en el discurso cotidiano", al mismo tiempo que ponen énfasis en la importancia de explicitar "premisas suprimidas" (1980:x). Curiosamente es de todas las personas Fogelin, quien repetidamente ha señalado cuán importante es explicitar premisas inexpresadas, quien en su libro de texto práctico *Understanding Arguments* parece concebir como insuficiente observar que "nuestro discurso cotidiano deja mucho implícito" y "estas cosas que simplemente se entienden deben *hacerse explícitas*. Esto a veces es estimulante y a veces aburrido" (1978:182).

A pesar de que estos autores –y ellos no están solos en esto– conciben las premisas inexpresadas como vínculos centrales y

44 Los autores que denominan a las premisas inexpresadas un tema olvidado incluyen Fogelin (1967:107), Fogelin (1978:182), Lambert y Ulrich (1980:x), Quasthoff (1978:25,30) y Scriven (1976:xvi).

fundamentales en una argumentación, crucial en su evaluación, todavía debe decirse que ellos fallan a la hora de establecer satisfactoriamente qué condiciones deben cumplirse para una adecuada explicitación de las premisas inexpresadas, y también fallan a la hora de proveer instrucciones adecuadamente fundadas para el modo en el que los usuarios del lenguaje deben aproximarse a la tarea de hacer explícitas las premisas inexpresadas. En las secciones 6.4 y 6.5, por lo tanto, examinaremos este problema con mayor profundidad e intentaremos brindar una mejor alternativa.

Nos parece que la principal causa de la carencia de instrucciones adecuadamente fundamentadas para la explicitación de premisas inexpresadas es la falla a la hora de localizar el problema en un *marco teórico* apropiado para una aproximación a los problemas individuales involucrados. A menudo, en efecto, la necesidad de una aproximación teórica siemplemente se ignora silenciosamente.

En conexión con esto, el énfasis irónico de Fogelin provee una interesante ilustración acerca de que los lógicos que se ocupan de la argumentación están más bien escatimando cuando se trata de proveer información sobre la engañosa cuestión de las premisas inexpresadas (1967:107). A pesar de que data de 1967, la observación de Fogelin no ha perdido nada de su tipicidad, ya que en esta cuestión poco ha cambiado para mejor desde entonces.

Y mientras las nociones lógicas no se combinen con nociones teóricas dentro de la conducta de las conversaciones, creemos que es poco probable que esto ocurra. El problema de las premisas inexpresadas no es puramente *lógico,* sino más bien *conversacional.* Las aproximaciones a las premisas inexpresadas que ignoren este punto de partida estarán, por

lo tanto, condenadas a ser defectivas. Para introducir nuestra aproximación, comenzaremos indicando algunas deficiencias en las aproximaciones teóricas actuales al tema de las premisas inexpresadas.

6.2. Deficiencias en las aproximaciones teóricas actuales

6.2.1. La aproximación lógica estándar

Las cuestiones esenciales que deben resolverse mediante una teoría de las opiniones inexpresadas son (a) cómo puede saber un oyente *que* algo es una premisa inexpresada en la argumentación y (b) cómo puede establecer *cuál* es una premisa inexpresada. Estas cuestiones pueden aclararse refiriéndonos a un ejemplo Griceano:

(1) John es inglés; por lo tanto, él es valiente

Si tomamos (1) como un argumento en el cual se omitió una premisa, entonces es plausible que el argumento completo luzca así:[45]

(2) John es inglés
(3) Todos los hombres ingleses son valientes
Por lo tanto,
(4) John es valiente.

45 Nos refrenaremos a la hora de observar las diferencias de interpretación en el ejemplo (1), que podría producir, además de "Todos los hombres ingleses son valientes", las siguientes premisas inexpresadas: "Casi todos los hombres ingleses son valientes", "Los hombres ingleses en general son valientes", y así sucesivamente.

En esta reconstrucción del argumento completo la premisa (3) se ha añadido a la premisa del argumento original (1). Esto significa que en esta reconstrucción la premisa (3) se trata como una *premisa inexpresada* del argumento (1). Si nuestro análisis es correcto, entonces, (3) debe observarse, por lo tanto, como un ejemplo de lo que llamamos una *premisa inexpresada*. Traduciendo nuestro problema al lenguaje de la lógica, ahora podemos establecer las siguientes preguntas que deben responderse:

(a) *¿Cómo sabe el oyente que se ha omitido una premisa de (1)?*
(b) *¿Cómo puede establecer el oyente cuál es la premisa omitida?*

Muchos lógicos han intentado responder estas dos preguntas. Al hacerlo, ellos han optado por una aproximación similar en el cual el tratamiento de las premisas inexpresadas se evoca bajo el título de silogismo lógico. Debido a que este enfoque sigue, generalmente hablando, el mismo patrón, nos referiremos a él como la *aproximación lógica estándar*. En nuestro esbozo de esta aproximación estándar, nuestro punto de partida son los representativos libros de texto sobre lógica de Copi (1972), Kahane (1973) y Rescher (1964).

En la aproximación lógica estándar se señala que es perfectamente usual en los argumentos dentro del discurso ordinario que las premisas se dejen de lado y que falten conclusiones. La explicación para estas omisiones de la argumentación es que en la práctica *no es necesario* que todo se formule explícitamente,[46] ya que el hablante y el oyente tienen acceso al *conocimiento compartido*, lo que permite al hablante confiar

46 Explicaciones similares del hecho de que en la práctica no es necesario ser completamente explícitos se dan en, por ejemplo, Fogelin (1978:182), Hamblin (1970:235-45), Öhlschläger (1979:88-102), Quasthoff (1978:16) y Scriven (1976:173).

en que el oyente mismo aportará o proveerá las premisas y extraerá las conclusiones omitidas.

Además de la eficiencia, parece como si el *poder retórico y persuasivo* de los argumentos también jugara un papel. El hablante puede aumentar el efecto de su argumentación sobre el oyente sin ahondar en detalles y presentando premisas o conclusiones, de hecho, sin mencionarlas explícitamente.

Un argumento que carece de una premisa o de una conclusión se denomina *entimema* en la lógica silogística. Rescher brinda la siguiente definición:

> Un *entimema* es un argumento que puede convertirse en un silogismo categórico con la suma de una o más afirmaciones (como premisa o conclusión). Alternativamente, debe pensárselo como un silogismo categórico donde una de las tres afirmaciones constitutivas han sido omitidas o dejadas implícitas (1964:161).

Las premisas inexpresadas se acomodan, por lo tanto, en la teoría de los *silogismos categóricos*. Estos, debemos observarlo por el bien de la claridad, son argumentos que consisten de tres afirmaciones categóricas (dos premisas y una conclusión), tales como el clásico ejemplo: (1) todos los hombres son mortales, (2) todos los griegos son hombres, *por lo tanto* (3) todos los griegos son mortales.

Para el oyente, la omisión de una premisa significa que él se enfrenta con un argumento que, en la forma en la que se presenta, es *inválido*. ¿Qué actitud debería adoptar al enfrentar tal argumento?

Naturalmente él puede contentarse con la observación de que el argumento es inválido, y entonces seguir objetando la conclusión, pero esto es insatisfactorio si sólo por ello se

desmerece un fenómeno que en la argumentación en el lenguaje coloquial es una regla antes que una excepción y que nunca podría eliminarse de raíz de todos modos. Sin embargo, él también podría adoptar una actitud un poco más cooperativa y asumir que el hablante quiere decir más de lo que explícitamente está expresando. En principio, según la aproximación lógica estándar, un oyente racional elegirá la última actitud.

Kahane brinda la siguiente argumentación al respecto:

> Obviamente, no hay motivos para declarar inválida a una argumentación en el lenguaje cotidiano cuando la adición de las premisas aceptadas por todos los involucrados permite obtener el argumento válido. La vida es corta y no tenemos ni el tiempo ni la inclinación de ser completos y precisos acerca de todo (1973:224).

Ignorando el hecho de que Kahane aparece concebir aquí "precisión" como un concepto absoluto, podemos observar que la consecuencia de esta visión es que el oyente mismo debe tratar de obtener el grado necesario de precisión y completitud. Y esto implica, según la aproximación lógica estándar, que él debe intentar argumentar el entimema a fin de convertirlo en un silogismo categórico.

Rescher opina que en justificación de su aproximación puede apelarse al "Principio de Caridad":

> La regla que gobierna la reconstrucción de un argumento entimemático es el principio de la caridad –uno debería, tanto como sea posible, intentar *hacer el argumento válido y sus premisas verdaderas* (1964:162).

La razón de la reserva de Rescher ("tanto como sea posible") reside en que *no siempre* es posible hacer un silogismo categórico válido a partir de un entimema, y que a veces sólo puede hacerse usando una premisa que es patentemente falsa.

Ejemplos de entimemas en los cuales surge la última situación son (1) "Algunos hombres ingleses no son valientes, por lo tanto, todos los ingleses tienen el pelo rojo", y (2) "Todos los ingleses son valientes, por lo tanto, todos los escoceses son valientes". En (1) existe una violación de la regla de que en los silogismos categóricos inválidos es imposible que una de las premisas sea negativa y la conclusión positiva y la regla de que un término distribuido en la conclusión ("ingleses") debe también distribuirse en las premisas. El argumento (2) sólo puede validarse añadiendo la premisa claramente falsa de que "Todos los escoceses son ingleses".

La apelación que Rescher hace al "Principio de Caridad" en relación a los entimemas también se da, en este sentido general, en el trabajo de otros autores.[47] Inclusive si simplemente asumimos que el oyente se dejará llevar por el principio de caridad de Rescher, sin embargo todavía surge la cuestión de si realmente es tan simple añadir una premisa a un argumento incompleto a fin de hacerlo válido, aun asumiendo que esto sea posible en principio. Esta es una cuestión que la aproximación lógica estándar no se pregunta, aunque existe una sugerencia de que la respuesta sería afirmativa.

Únicamente Copi tiene algo concreto que decir sobre el asunto:

47 Los autores que apelan, en un sentido general, al Principio de Caridad incluyen Grice (1977:I-11), Lambert y Ulrich (1980:60) y Scriven (1976:71,173). Es importante señalar aquí que Rescher, entre otros, suscribe a la visión del Principio de Caridad que es hasta cierto punto una variante de la de su exponente más importante, Davidson (1971). Siguiendo a Davidson, Parret describe el principio de este modo: "La generalmente deseada meta (final) del lenguaje en contexto es la verdad y su comunicabilidad" (1978:136).

> En la mayoría de los casos, no existe dificultad para rescatar las premisas tácitas que el hablante intentó pero no expresó (1972:224).

Tal optimismo, no obstante, se justifica sólo si las premisas inexpresadas se vinculan exclusivamente con silogismos categóricos, como lo son en la aproximación lógica estándar.

Un oyente que sabe que un silogismo por definición contiene dos premisas, y que se enfrenta con un argumento en donde sólo hay una premisa, puede fácilmente deducir a partir de esto que se ha omitido una premisa, y asumiendo que el argumento completo sea un silogismo válido, él también puede con bastante facilidad reconstruir el argumento completo, ya que desde el modo en que se señala, por las reglas para silogismos categóricos válidos. De hecho, Purtill, quien da instrucciones detalladas para suplir un entimema válido, cree que el procedimiento es "mecánico" (1979:196), aunque él también piensa que en los "argumentos de la vida real" de ningún modo siempre es posible que se ponga en práctica este procedimiento mecánico (1979:9).

Si uno sabe las reglas para silogimos categóricos válidos, uno conoce que el siguiente entimema sólo puede hacerse válido añadiendo la premisa "Todos los B son C": "Todos los A son B, por lo tanto, todos los B son C". Los problemas únicamente surgen si se eleva la restricción a los silogismos categóricos, en cuyo caso el oyente ya no tiene la seguridad de hacerlo mediante la lógica silogística. Por ejemplo, él ya no puede asumir que todo argumento válido tendrá dos y no más ni menos que dos premisas. Él tampoco puede refugiarse en el sistema silogístico de criterios inequívocos para determinar la validez de los argumentos. Consecuentemente, él ya no es capaz de establecer con certeza si un argumento es o no válido y si una premisa fue o no omitida.

Ejemplos de argumentos cuya validez e invalidez en la forma en que se presentan lógicamente no abundan en el uso cotidiano. Nosotros observamos el argumento (1) "John es más alto que Peter, Peter es más alto que Charles, *por lo tanto,* John es más alto que Charles", y (2) "Los aumentos de salarios conducen a una mayor inflación, una mayor inflación es indeseable, *por lo tanto,* los aumentos de sueldo son indeseables", como válidos intuitivamente, pero su validez no puede demostrarse en ninguno de los sistemas lógicos conocidos mientras los argumentos asuman esta forma.

El argumento (1) prestado por Kahane (1973:223) primero debe suplirse con una premisa que formule la relación *transitiva* en "X es más alto que Y" antes de que el argumento se vuelva válido en la lógica predicativa. Algo similar se aplica al caso (2), a pesar de que aquí la premisa que debe añadirse debería ser un poco más complicada.

La aproximación lógica estándar ignora estos problemas, Copi adopta lo que debe observarse como una opinión extremadamente suave:

> Toda clase de argumentos puede expresarse entimemáticamente, pero los tipos de entimemas que se han estudiado más en profundidad son los argumentos silogísticos incompletamente expresados (1972:225).

Si fuese posible tratar cada argumento como un silogismo categórico, por supuesto, todos los problemas desaparecerían, pero este no es el caso. Es fácil encontrar ejemplos de argumentos que no pueden tratarse como silogismos categóricos: (1) John es inglés y John es valiente, *por lo tanto,* John es valiente, (2) Si John es inglés, entonces John es valiente; John es

inglés, *por lo tanto,* John es valiente, (3) Todos los ingleses son valientes, algunos ingleses cobardes no son valientes, *por lo tanto,* todos los líderes de los ingleses son valientes, (4) Todos los ingleses son valientes, algunos ingleses cobardes no son valientes, *por lo tanto,* ningún inglés es un inglés cobarde, (5) Todos los ingleses son o no son valientes, todos los ingleses son o no son cobardes, *por lo tanto,* algunas personas valientes o no valientes son cobardes o no cobardes.

La validez de (1) y de (2) depende solamente de las relaciones entre las afirmaciones que pueden demostrarse bastante fácilmente en *lógica proposicional:* en el caso del argumento (1) aplicando la regla de *simplificación* y en el caso del argumento (2) aplicando la regla *modus ponens.* La validez de (1) y (2) no puede demostrarse en lógica silogística, ya que esta lógica trabaja con las afirmaciones donde se expresan las *relaciones entre clases* y determina qué combinaciones de clases y relaciones hacen válidas las deducciones posibles. En (1) y (2), sin embargo, no hay afirmaciones categóricas, ni es fácil ver cómo la primera premisa de (1) y la primera premisa de (2) deberían formularse como afirmaciones categóricas.

La validez de los argumentos (3), (4) y (5) puede demostrarse en *lógica predicativa,* pero no en lógica silogística. En el caso de (3) el problema con un tratamiento silogístico es que las clases nombradas en las premisas ("ingleses" y "personas valientes") no son las mismas que aquellas referidas en la conclusión ("los líderes ingleses"y "líderes de las personas valientes"). Además, (3) sólo tiene una premisa, no las dos requeridas para que un silogismo categórico sea válido.

El argumento (4) es inválido como silogismo porque un término distribuido en la conclusión ("ingleses cobardes") no está presentado en la segunda premisa. Este argumento es, sin

embargo, válido en lógica predicativa, ya que las dos premisas constituyen una *contradicción*. En términos silogísticos, el argumento (5) es inválido porque su conclusión es una afirmación *particular*, mientras las premisas son afirmaciones *universales*. Aquí nuevamente, no obstante, la validez del argumento puede demostrarse en lógica predicativa, esta vez porque la conclusión es *lógicamente verdadera* (cf. Kahane, 1973:227-9).

Pero estos ejemplos son construidos, y es válido preguntar si ellos alguna vez en efecto ocurrirán en discusiones dentro del discurso coloquial. Esta consideración (que se expresa, sin embargo, raramente de forma explícita) podría explicar por qué los lógicos ubican el tratamiento de las premisas inexpresadas en el marco teórico de la lógica silogística, puesto que en el análisis de los argumentos usados en la argumentación dentro del discurso coloquial "complicado", sistemas lógicos tales como la lógica predicativa podrían probar bien que es innecesario.

Pero esto nunca se ha demostrado y Purtill es una de las pocas personas que asevera abiertamente que la lógica silogística ofrece ventajas comparativas respecto de la lógica predicativa porque es más receptiva a los patrones de razonamiento utilizados en la argumentación dentro del discurso coloquial (1979:158). Su conclusión concuerda enteramente con este punto de partida:

> Para toda su forma muy limitada y artificial, los argumentos silogísticos son sorprendentemente flexibles y útiles (1979:233).

Aún es bastante arriesgado simplemente *presumir* que la lógica silogística constituye un marco teórico adecuado para el tratamiento de las premisas inexpresadas. Eso sería ignorar las poderosas razones que originalmente hacen necesario que los lógicos desarrollen sistemas lógicos más avanzados (y

que se relacionen, entre otras cosas, con el alcance limitado de la lógica silogística). También implicaría ignorar el hecho de que es fácil brindar muchos ejemplos de argumentos no susceptibles de análisis por medio de la lógica silogística, que no sólo no ha demostrado que es poco importante para la práctica de la argumentación, sino que (en vista de su naturaleza más "complicada") debe suponerse que es precisamente la clase de argumentos que deberían plantear dificultades fácilmente.

En cualquier caso, es importante no negar de antemano que en la explicitación de las premisas inexpresadas el oyente puede estar forzado a refugiarse en lógicas que no se atengan a la teoría de los silogismos categóricos. Esto significa que en principio el oyente se enfrenta a un problema de *elección,* ya que se han desarrollado un número considerable de sistemas lógicos que, hasta cierto punto, tienen un alcance diferente (y cada uno de los cuales puede estar asociado con diferentes métodos de sistematización y diferentes criterios de validez).[48] En términos de alcance, por ejemplo, existen diferencias entre lógica proposicional, lógica predicativa y lógica modal.

La elección de una lógica o la otra puede tener consecuencias a la hora de *suplir* los argumentos incompletos. De este modo, ya hemos hecho válido el argumento "John es inglés, por lo tanto, él es valiente" añadiéndole la premisa "todos los ingleses son valientes". El argumento así construido -"John es inglés; Todos los ingleses son valientes, *por lo tanto,* John es valiente"- es demostrablemente válido en lógica predicativa y (con una pequeña modificación) según la teoría de los silogismos categóricos, pero para ser

48 Nuestra opinión es que el oyente *en principio* se enfrenta con un dilema en relación a la lógica que debe elegirse, puesto que naturalemente no todo oyente es un lógico y será capaz de reconocer la naturaleza precisa de las opciones. En una justificación explícita, sin embargo, tendrá que hacerse referencia a la lógica en cuestión.

capaces de probar su validez en lógica proposicional tendríamos que añadir (por ejemplo) la premisa "Si John es inglés, entonces John es valiente". Cuando el argumento es tal que parece ser intuitivamente válido pero cuya validez no puede demostrarse en ninguna de las lógicas disponibles, puede en efecto ser extremadamente difícil decidir qué tipo de adición debe hacerse.

Tan pronto como un oyente que está intentando hacer válido un argumento pierde la seguridad del silogismo lógico (en sí mismo demasiado frágil, ya que él no siempre sabe de seguro si esa lógica es o no aplicable) él se encuentra enfrentando problemas que simplemente se ignoran en la aproximación lógica estándar a las premisas inexpresadas. Cuando surgen estos problemas, por ende, la aproximación lógica estándar siempre es deficiente.

Puesto que no se ha demostrado que estos problemas sean de importancia menor, el optimismo asociado con esta aproximación en relación a las posibilidades de que el oyente explicite las premisas inexpresadas se ubica en el lugar errado (que no es lo mismo que decir, por supuesto, que estas posibilidades no existen). En todo caso, es necesario admitir la posibilidad de que los críticos de las preocupaciones silogísticas de los proponentes de la aproximación lógica estándar tienen derecho por su lado. En efecto, Scriven no tiene ninguna duda con respecto a este punto, en gran medida expresado abruptamente:

> La aproximación entimemática no es ni moderadamente exitosa a la par del aparato pragmático (1976:xvi).

Pero incluso más importante, a nuestro modo de pensar, más que el olvido de los problemas "técnicos" que enfrenta el oyente que se asocia con la adopción de la aproximación lógica estándar

a las premisas inexpresadas, es el olvido del *contexto conversacional.* Este olvido se refleja por el hecho de que simplemente se asume que el oyente está preparado para hacer el intento de suplir un argumento incompleto a fin de hacerlo válido.

La pregunta importante y obvia de qué *razón* el oyente debería tener para acometer tal intento se conecta con una referencia al Principio de Caridad. Este interesante principio puede de hecho aplicarse aquí, pero esto no explica en sí mismo por qué el oyente debería adoptar una actitud tan caritativa (por no decir "piadosa") en relación al argumento del hablante. Nos parece que una explicación para eso sólo puede encontrarse comenzando a partir del contexto conversacional e induciendo en una aproximación de las premisas inexpresadas el propósito de la discusión. Al mismo tiempo, como mostraremos en la sección 6.3, esto abre posibilidades para una análisis más refinado de la conducta del oyente.

6.2.2. La aproximación presuposicional

Continuaremos con la consideración de una alternativa a la aproximación lógica estándar a las premisas inexpresadas que denominamos la *aproximación presuposicional,* porque trata las premisas inexpresadas como presuposiciones. Los exponentes de la aproximación presuposicional incluyen a Rescher (1961), Öhlschläger (1977) y Nuchelmans (1978). En primera instancia parece ofrecer nuevas posibilidades, pero también debilidades en nociones básicas. Nuestro tratamiento de la misma será, por ende, breve.

En "*On the Logic of Presupposition*" Reacher distingue tres tipos diferentes de presuposición, la tercera de las cuales es la más interesante desde nuestro punto de vista:

> Un tercer sentido fundamental del término se relaciona con "presuposiciones" de inferencia. La validez de una inferencia puede requerir la satisfacción de algunas precondiciones o requisitos apropiados. Un ejemplo es: para inferir que "X es A" a partir de "X es B" se presupone que "Todo B es A" (1961:525).

Öhlschläger (1977) toma prestado el término *presuposición inferencial (Schuluss-Präsupposition)* de Rescher, que luego él utiliza para analizar el siguiente argumento:

(5) Fritz es un miembro de la unión
(6) y por lo tanto, un socialista

El argumento "(5) por lo tanto (6)" puede observarse, según Öhlschläger, como un argumento incompleto que puede hacerse válido añadiendo una premisa. Él brinda dos adiciones posibles:

(7) Todos los miembros de la unión son socialistas
(8) Dondequiera que uno es miembro de la unión, él es socialista

Las adiciones (7) y (8) pueden denominarse *presuposiciones inferenciales* por la siguiente razón:

> A fin de que (6) pueda inferirse válidamente a partir de (5), es una condición necesaria que (7) u (8) sean verdaderas (trad. fr. 1977:12).

Correcto, Öhlschläger aquí es culpable de confundir *validez* lógica con *solidez,* pero aún así es evidente, siguiendo a Rescher, que él desea tratar a las premisas inexpresadas como presuposiciones. Esto se confirma cuando él posteriormente

(sin avanzar incidentalmente ningún punto de vista destacable) expone su aproximación en más detalle (1979:88-99).

Ecos de una aproximacón similar a las opiniones inexpresadas tienen lugar en la introducción a la filosofía del lenguaje de Nuchelmans (1978), donde él revisa los temas que observa como dentro del alcance de la *pragmática* e incluye dentro de ellos a las *presuposiciones*. Su definición de una "presuposición pragmática" se basa en la primera definición del término proporcionada por Stalnaker.[49]

> Un hablante pragmáticamente presupone que B en un determinado momento en una conversación sólo en caso que él esté dispuesto a actuar, en su comportamiento lingüístico, como si tomase la verdad de B por hecho, y si asume que su audiencia reconoce que él está haciendo esto (1973:448).

Según Nuchelmans, un hablante presupone que p es el caso si en su conducta lingüística él muestra signos de que asume la verdad de p y asume que su audiencia entiende esto. Nuchelmans efectúa la conexión entre las premisas inexpresadas y las presuposiciones pragmáticas del siguiente modo:

> Un ejemplo clásico [de una presuposición pragmática] es un entimema o argumento con una premisa suprimida: la persona que presenta tal argumento como válido evidentemente da por descontada la verdad de la premisa omitida y asume que el oyente se dará cuenta de que él hace esto. Claramente, el discurso ordinario está lleno de tales presuposiciones: lo que se expresa explícitamente en un enun-

49 En subsecuentes publicaciones, Stalnaker revisa repetidamente su definición de *presuposición pragmática*. Estas y otras definiciones fueron recolectadas y discutidas por Gazdar (1979:103-8).

ciado lingüístico se ubica dentro de una matriz de conocimiento no formulado compartida por el hablante y el oyente (Trad. fr. 1978:55).

Nuchelmans cree que es característico del uso lingüístico ordinario que muchos elementos permanezcan *implícitos*. De este modo, la argumentación en el discurso coloquial a menudo contiene premisas inexpresadas que tienen que explicitarse en cualquier reconstrucción lógica ya que ellas pertenecen a las premisas del argumento.

La ubicación del tratamiento de las premisas inexpresadas en una *teoría pragmática del uso lingüístico,* que es lo que en principio ocurre en la aproximación presuposicional, nos parece que ubica a las premisas inexpresadas en una perspectiva teórica más adecuada que aquella ofrecida por la aproximación lógica estándar, porque ésta se funda expresamente en el carácter *funcional* y *social* de la argumentación y así provee mejores oportunidades de explicar el uso de las premisas inexpresadas por parte de hablantes y oyentes.

A pesar de esto, la aproximación presuposicional se estancó en sus puntos de partida y no se desarrolló armónicamente, puesto que las posibilidades que esta ofrece hasta ahora no se han explotado. En vista de la naturaleza general e introductoria del trabajo en el cual él propone sus ideas sería un error esperar más que esto de la contribución de Nuchelmans, pero Öhlschläger indudablemente está en cierta medida desilusionado respecto de esto. Ciertamente, no puede sostenerse que la aproximación presuposicional a las premisas inexpresadas, en la etapa de desarrollo que ha alcanzado hoy en día, sea una variable de la aproximación lógica estándar.

La verdadera contribución de Rescher y Öhlschläger consiste no más que en el reconocimiento de que las premisas inexpresadas pueden tratarse como *presuposiciones,* y Nuchel-

mans añade a esto la observación de que, hablando en general, un hablante *asume lo que el oyente asume saber* y, por lo tanto, omite cosas que asume que el oyente será capaz de restituir por su cuenta, mientras al mismo tiempo *el oyente es consciente* de que el hablante está haciendo esto. Según Nuchelmans, el uso de premisas inexpresadas puede explicarse asumiendo la obviedad de las afirmaciones omitidas y (por asociación) asumiendo la existencia del conocimiento compartido por parte del hablante y del oyente.

Ambos elementos, por supuesto, pueden tener alguna relevancia para explicar el uso de las premisas inexpresadas, pero en su forma elemental ellos también aparecen en trabajos publicados en donde no se hace ninguna conexión entre premisas inexpresadas y presuposiciones. Al sugerir razones que el hablante puede tener para dejar implícitos determinados pasos en su argumentación, los conceptos tales como "dar por hecho" (Hamblin, 1970:237), "conocimiento compartido"o "conocimiento común" (Quasthoff, 1978:16) y "acuerdo común" (Fogelin, 1978:182) se traen frecuentemente a colación. Inclusive en la aproximación lógica estándar estos elementos no carecen de representación. Por supuesto, no existe objeción, *per se,* en entederse las premisas inexpresadas como presuposiciones pragmáticas, pero las ventajas de hacerlo así sólo pueden hacerse evidentes cuando la teoría se ha planteado con más detenimiento y detalle.

Una de las mayores deficiencias de la aproximación presuposicional es que no deja en claro, al igual que la aproximación lógica estándar, qué *razón* puede tener posiblemente el oyente tanto para adoptar una actitud tan amable en relación a los argumentos del hablante como para restituir las premisas omitidas por sí mismo.

La aproximación presuposicional se enfoca exclusivamente en los motivos (conscientes o de otro tipo) del *hablante,* y la omisión que surge a partir de esto constituye, en nuestra opinión, el eje de las dificultades involucradas en encontrar una explicación satisfactoria del uso de las premisas inexpresadas (y esto quizás explica por qué la aproximación presuposicional no avanza más allá de ideas básicas).

6.3. Premisas inexpresadas como implicaturas conversacionales

En nuestra visión la mejor forma de explicar el modo en el cual los usuarios del lenguaje emplean las premisas inexpresadas en la práctica es tratar el problema de las premisas inexpresadas como un problema *conversacional* que requiere de análisis en un nivel *pragmático.* En este análisis hacemos uso de las nociones teóricas explicatorias para la conducta dentro de las conversaciones que Grice (1975) desarrolló en "*Logic and Conversation*". Al hacerlo asumiremos, como hemos explicado en la sección 6.1, que los usuarios del lenguaje que desean resolver una disputa sobre una opinión expresada por medio de una discusión se conducirán como participantes racionales al menos hasta el punto de que ellos observarán el *principio cooperativo.*

Creemos que la principal razón de porqué los oyentes tratan de explicitar premisas inexpresadas (al igual que la razón de por qué los hablantes avanzan una argumentación) reside en el hecho de que su propósito es *resolver* una disputa. Esto significa que ellos deben ser *cooperativos* al menos hasta el punto de que observen el principio cooperativo y extraigan las conclusiones ligadas a la observación de dicho principio. Esto no ex-

plica, sin embargo, exactamente *cómo* los oyentes llevan a cabo la tarea de explicitar las premisas inexpresadas. La explicación para esto, creemos, puede encontrarse tratando las premisas inexpresadas como *implicaturas conversacionales.*

Aprovecharemos nuevamente el argumento (1): John es inglés, por lo tanto, es valiente. Como en la sección 6.2.1, comenzamos a partir de la presunción de que el argumento completo puede reconstruirse como sigue:

(2) John es inglés
(3) Todos los ingleses son valientes
Por lo tanto
(4) John es valiente

Grice utiliza (1) como un ejemplo de una *implicatura conversacional,* pero también es un ejemplo de un argumento en el cual *se ha omitido una premisa.* Asumimos que (3) es la premisa inexpresada de (1), tal como lo hace Grice, incidentalmente, en *Some Aspects of Reason* (el texto de su inédita *Kant Lectures*), en donde denomina "premisa suprimida" a (3) (1977).

En "Logic and Conversation" Grice dice que la conclusión en (1), es decir que la valentía de John se deriva de que es inglés, es una *implicatura conversacional.* En este caso, eso se basa en el significado no verdadero pero funcional de las palabras "por lo tanto". Según Grice, el hablante que enuncia (1) ha *dicho* que la persona referida por el pronombre "él" es inglesa, y también que esa persona es valiente, y en virtud del *significado* de estas palabras él también acepta ligar el hecho de que la aserción de que una persona es valiente se deriva del hecho de que sea inglesa.

Esta última es una *implicatura* de lo que él dijo. Debido a que este *implicatum* puede inferirse a partir del significado

convencional de las palabras enunciadas por el hablante (en particular, "por lo tanto"), Grice refiere en este caso a una implicatura *conversacional*. La diferencia (no delienada específicamente) entre esta y una implicatura *conversacional*, él afirma, es que no se compromete ninguna máxima conversacional en la creación de una implicatura conversacional.

Creemos que (1) sólo puede producir una *implicatura conversacional* y que (3) puede observarse como un *implicatum conversacional* de (1), ya que en sus esfuerzos por reconstruir (3) en base a (1) el tren de razonamiento del oyente debe ser el siguiente:

> El hablante ha *dicho* "John es inglés, por lo tanto, es valiente". El hablante obviamente *ha avanzado una argumentación*, es decir, él avanza "John es inglés" (2) en apoyo de (o justificación de) la opinión expresada "John es valiente" (4). En esta forma, sin embargo, el argumento "John es inglés, por lo tanto, es valiente" es inválida, de modo que su argumentación es *poco sólida*. De este modo, el hablante obviamente ha violado la *máxima de relación* (ya que en vista de esto (2) no tiene nada que ver con (4)). Pero no tengo ninguna razón para suponer que él esté ignorando el *principio cooperativo*. El argumento puede hacerse *válido añadiendo* "todos los hombres son valientes" (3). El *hablante* sabe esto, y *obviamente asume* que yo también lo sé. El hablante no ha efectuado ningún esfuerzo para *prevenir* que su argumento se interprete de esta manera obvia. Por ende, él *intenta* que yo añada "todos los ingleses son valientes" a las premisas de su argumento. La afirmación "todos los ingleses son valientes" es, por lo tanto, la *premisa inexpresada* de esta argumentación.

La reconstrucción analítica del tren de pensamiento del oyente no sólo utiliza nociones griceanas en la explicación de las conversaciones, aquí aplicada desde el ángulo del oyente,

también tiene en esta, el criterio lógico de "validez" que se ha incluido dentro de la reconstrucción, un lineamiento extra que es específicamente aplicable a las implicaturas conversacionales en géneros de textos donde se pronuncia un argumento y en otros donde está faltando.[50] Además uno de los puntos de partida de la reconstrucción es la condición esencial para la *(pro)argumentación* que formulamos en la sección 2.5 y que establece que la argumentación es un intento por parte del hablante de usar determinadas afirmaciones o sentencias para justificar una cierta opinión expresada para satisfacción del oyente.

La reconstrucción puede refinarse aún más involucrando más explícitamente nuestro análisis del acto ilocutivo complejo de la *pro-argumentación* (véase 2.5) en el plan de referencia (se ignora aquí el acto ilocutivo complejo de la *contra-argumentación* por la naturaleza del ejemplo tomado como punto de partida, pero en principio se aplicaría lo mismo). En particular, esto significa que debe ponerse más énfasis en el hecho de que el reconocimiento de una constelación de sentencias como una *pro-argumentación* implica que el oyente sabe que el hablante está intentando *convencerlo acerca de la aceptabilidad de una determinada opinión expresada* (la condición esencial) y que asumir que las condiciones de corrección para la ejecución de ese acto complejo se han satisfecho permite asumir, *inter alia,* al oyente que el hablante *concibe la constelación de sentencias avanzadas por él como una justificación de la opinión expresada que será aceptable para el oyente* (tercera condición preparatoria).

50 Bartsch (1979:24) con razón señala que Grice da la impresión errónea de que sólo el *hablante* debe observar el principio cooperativo, en tanto que por supuesto esto también se aplica al *oyente*.

El plan de inferencia para las premisas inexpresadas

En contra de este trasfondo, el plan general de inferencia de Grice para las implicaturas conversacionales puede argumentarse y hacerse más específico de tal modo que se vuelva aplicable para la externalización de las premisas inexpresadas. Esto significa que ahora es posible realizar una reconstrucción analítica de la inferencia de las premisas inexpresadas (el ordenamiento en pasos es hasta cierto punto arbitrario). Creemos que el modo en el que el oyente lleva a cabo la tarea de inferir premisas inexpresadas en el caso de la *pro-argumentación* puede reconstruirse del siguiente modo:

a) El hablante ha dicho "p, por lo tanto, q".

b) El hablante evidentemente ha avanzado un argumento, brinda evidencia de ciertos indicadores ilocutivos; es decir, él está intentando convencerme acerca de la aceptabilidad de q tratando de justificar q por medio de p.

c) q sólo puede justificarse por medio de un argumento válido (y el hablante lo sabe y sabe que lo sé), pero "p, por lo tanto, q" no es un argumento válido.

d) El hablante, entonces, ha violado la máxima de relación, pero no existe razón para suponer que el hablante no adhiere (o no lo seguirá haciendo) al principio cooperativo.[51]

e) El hablante cree que yo debo observar su argumentación como una justificación de la opinión expresada y él sabe que puede ser conectado a su argumentación; por lo tanto debo asumir que él asume que debería ver cómo puede validarse su argumento.

f) El argumento puede validarse añadiendo la premisa r a la pre-

51 A veces también ocurre que el hablante viola una de las otras máximas, en cuyo caso la situación se torna apreciablemente más complicada.

misa p y el hablante asume (y asume que yo asumo que él asume) que tengo el conocimiento lógico suficiente para validar el argumento "p, por lo tanto, q" mediante la adición de r.

g) *El hablante no ha hecho nada para prevenirme de hacer la adición de r, de modo que debo asumir que está en su intención permitirme que añada r o, al menos, que él no levantará ninguna objeción ante ello.*

h) *De este modo, r puede concebirse como una premisa inexpresada dentro de la argumentación del hablante.*

Con esta reconstrucción analítica esperamos haber demostrado satisfactoriamente cómo determinados problemas de explicitación en relación a las premisas inexpresadas en la pro-argumentación, en principio, pueden responderse. (Se puede hacer una reconstrucción similar fácilmente para la contra-argumentación). Esto se ha alcanzado asumiendo una adhesión al principio cooperativo y a las máximas de Grice y tratando las premisas inexpresadas como implicaturas conversacionales.

Esta aproximación equivale a la explicitación de una premisa inexpresada que se trata como una actividad por parte del oyente que se dirige a remediar una aparente violación de una máxima en la argumentación del hablante, incrementando la argumentación de tal modo que se atenga al principio cooperativo. La razón para que el lector quiera hacer esto voluntariamente radica en que el presupuesto de la discusión de la cual la argumentación es un componente radica en resolver una disputa sobre una opinión expresada. Un oyente que desea observar el principio cooperativo, por lo tanto, asume que el hablante también lo está observando, incluso aunque a primera vista éste no parezca ser el caso.

Entre las ayudas que tiene disponible el oyente para la explicitación de premisas inexpresadas están la familiaridad con las *condiciones para la ejecución de actos de habla* y con *el principio cooperativo* y las *máximas de conducta para las conversaciones.* Él también hará uso, por supuesto, de su conocimiento acerca de lo que el hablante literalmente ha dicho, del conocimiento compartido sobre el propósito de la conversación, otros conocimientos de fondo compartidos y el contexto verbal y no verbal (a los cuales retornaremos más tarde).

El hecho de que el oyente avale él mismo las condiciones para los actos de habla y las máximas conversacionales no significa, por supuesto, que él deba observarse como si tuviese una teoría desarrollada de los actos de habla y la conducta conversacional a su disposición. Lo que *sí* significa es que como hablante adulto del lenguaje debe atribuírsele la capacidad más o menos intuitiva de incluir las condiciones para la ejecución de actos de habla en su interpretación de las mismas y de aplicar más o menos intuitivamente el principio cooperativo y las máximas.

En el plan general de inferencia de Grice para las implicaturas conversacionales no existe ningún aspecto del acto de habla (como los que existen en nuestros pasos (b) y (e)), a pesar de que (con las modificaciones necesarias) también podría involucrarse en la inferencia otras implicaturas conversacionales además de las premisas inexpresadas.[52]

Pero la diferencia más importante entre nuestro plan y el general de Grice es que se ofrece a nuestro oyente (en los pasos (c), (e) y (f)) una seguridad extra involucrando el aspecto

52 Esto se aplica, por ejemplo, a las implicaturas conversacionales como *actos de habla indirectos,* cuando se necesita establecer la fuerza ilocutiva primaria.

de la validez de los argumentos en el proceso de inferencia. El lineamiento por el cual el oyente trata de identificar las premisas inexpresadas provistas por el criterio lógico de validez naturalmente no estará disponible en un plan *general* para la inferencia de implicaturas conversacionales. Un oyente cuyo propósito es resolver una disputa sobre una opinión expresada y que, por lo tanto, observa el principio cooperativo y asume que el hablante lo asumirá del mismo modo, y si un *argumento inválido* ocurre en la argumentación del hablante, y *una premisa está faltando* de ese argumento, él intentará *hacer válido el argumento mediante la adición de una premisa.* Su preparación para hacer esto, que es producto del principio cooperativo, tambiénse apela al Principio de Caridad. El oyente no deberá necesariamente, por supuesto, contar con una teoría sobre la validez de los argumentos: aquí nuevamente él dependerá en gran medida de su intuición.

La investigación empírica tendrá que determinar el margen que se necesita respecto del *acuerdo sobre el criterio de validez* antes de que un argumento inválido pueda hacerse válido en una instancia particular que de hecho existe en la práctica entre los interlocutores,[53] aunque en efecto incluso los acuerdos de este tipo no constituyen ninguna garantía de que este criterio común siempre se *aplicará* por parte de los usuarios del lenguaje que evalúan la argumentación, ni tampoco es cierto que esta investigación empírica haría superfluas las investigaciones *normativas,* ya que no se desprende del hecho empírico que ciertos usuarios del lenguaje apliquen (o piensen que ellos deben aplicar) el criterio correspondiente cuando evalúan argumentaciones particu-

53 Para investigaciones empíricas sobre la explicitación de premisas inexpresadas, comparar con Jackson y Jacobs (1980).

lares, y que aquellos criterios, por lo tanto, siempre serán los más adecuados para la evaluación de esa argumentación.

El oyente puede poner en práctica su deseo de añadir una premisa extra, y por lo tanto hacer válido un argumento avanzado por el hablante que es inválido en virtud de su naturaleza incompleta (en base a las reglas para la validez de las formas de argumento) reconstruyéndolo de tal forma que ya no exista ninguna violación de las máximas conversacionales. Si este es el modo en el cual el lector acomete su tarea, en principio él está contribuyendo a la resolución de la disputa con la cual se relaciona la argumentación, y entonces está conduciéndose de un modo cooperativo.

Esta aproximación también explica por qué el oyente intenta validar un argumento inválido avanzado por parte del hablante añadiéndole una premisa *verdadera*, ya que si añadiese una premisa *falsa* esto significaría que él simplemente estaba asumiendo que el hablante, sin tener ningún propósito claro en hacerlo, estuvo violando la primera máxima de *calidad*.

Esta presuposición iría en contra del principio cooperativo, mientras los intentos del oyente de hacer válido el argumento implican precisamente lo opuesto, es decir, que él asume que el principio cooperativo está operando. La demanda que se hace al oyente en el Principio de Caridad es, *estrictamente hablando*, demasiado onerosa. No puede posiblemente requerirse al oyente que *él* garantice la verdad de una premisa que es parte del argumento *del hablante*. Lo más que puede requerírsle es que él no debería innecesariamente aumentar el argumento con una premisa que él sepa que es falsa.[54] Retomaremos este punto en las siguientes secciones.

54 Esta necesidad está naturalmente presente si el argumento en cuestión *sólo* puede validarse añadiendo una premisa falsa.

6.4. Las condiciones de explicitación de las premisas inexpresadas

En su plan de inferencia Grice simplemente *dice* que en los casos en los cuales su análisis muestra una implicatura conversacional que está involucrada, un hablante que está observando el principio cooperativo no sólo *dice p* sino que también piensa el *implicatum q*. Sin embargo, él no dice nada acerca de *cómo el oyente llega a q, más que otra cosa, a partir de p*. ¿Por qué, por ejemplo, él no termina en *r, s* o *t*? La cuestión de cómo el oyente, con las herramientas que tiene disponible, arriba a una afirmación particular, y no a una de las otras afirmaciones que constituyen las alternativas teóricas, no se responde adecuadamente, como el mismo Grice lo admite.[55]

Numerosos autores, entre ellos Bach y Harnish (1979), han expresado correctamente que la teoría de las conversaciones de Grice provee más posibilidades de explicar fenómenos de uso pragmático que cualquier otra aproximación hasta ahora pronunciada, y de hecho es difícil ver cómo estos fenómenos de uso pueden explicarse sin la ayuda del tipo de categorías distinguidas por él. Incluso así, existe un grave defecto en la teoría. Su fuerza explicativa es demasiado grande: demasiadas soluciones diferentes (*q, r, s, t*) para el mismo problema pueden cubrise mediante una única explicación.

Ciertamente es un importante punto a favor que ahora nosotros demos una explicación del uso de premisas inexpresadas que sea mejor que las propuestas por las teorías mencionadas hasta este momento. Y de hecho puede ser imposible

55 En "Convertational Relevance", Dascal (1979:167) trata someramente un tema incómodo: "Una explicación o justificación acerca de cómo el oyente descubre esa precisa *q* que en última instancia establecerá el vínculo perdido de relevancia entre su relación y la demanda conversacional no está disponible en la teoría de Grice".

e incluso innecesario encontrar una explicación suficientemente buena que nos permita delinear un procedimiento impermeable y universalmente aplicable para la explicitación de premisas inexpresadas. Esto no quita valor al hecho de que sólo será posible delinear lineamientos útiles y aplicables para explicitar premisas inexpresadas que son difíciles de rastrear cuando la dificultad que se enfrenta ha sido, en la medida de lo posible, resuelta.

Un número de escritores atribuye la dificultad en cierto grado a una excesiva vaguedad de las máximas formuladas por Grice, y tratan de mejorar la teoría proponiendo *precisiones*.[56] Concordamos en que las mejoras son necesarias, pero al mismo tiempo creemos que la teoría tal como está es en principio suficientemente buena para nuestros propósitos. En cuanto a la explicitación de las premisas inexpresadas, la principal mejora que creemos puede y debe hacerse, reside en el hecho de extender la teoría para que esta indique *qué condiciones debe cumplir una premisa inexpresada que ha sido explicitada*.

Es necesario tener una indicación de esto ya que de otro modo resulta poco claro qué principios debe permitir un oyente que sirvan de guías a la hora de escoger entre los diversos *implicatum* conversacionales que pueden servir como suplementos de un argumento incompleto. En todo caso, como ya se observó, una premisa inexpresada debe al menos tener la cualidad de ser capaz de volver *válido* el argumento del hablante si se añade a este como premisa (de otro modo, no se observa la máxima de *relación*).

Sin embargo, esto inmediatamente hace surgir la cuestión de si *toda* adición que hace válido un argumento puede obser-

56 Algunas precisiones a las máximas de Grice fueron propuestas, *inter alia*, por Dascal (1979), Gazdar (1979), Kempson (1975) y Sadock (1978).

varse como una premisa inexpresada. Nuestra respuesta a esta pregunta es, por supuesto, negativa; pero eso nos conduce directamente a la pregunta acerca de cómo tiene lugar la *selección* a partir de las afirmaciones posibles.

En las escasas publicaciones prácticas sobre argumentar y discutir que no prestan ninguna atención en absoluto a las premisas inexpresadas, la importancia de detectarlas se señala generalmente a cierta altura, pero usualmente hay una completa ausencia de instrucciones concretas que el lector deba seguir. Con la ocasional excepción favorable, estas publicaciones, por lo tanto, no proveen puntos de contacto para la solución de las dificultades asociadas con la explicitación de premisas inexpresadas.

Critical Thinking de Black constituye un buen ejemplo de esto. Black observa la explicitación de premisas inexpresadas como la principal tarea que debe realizarse a la hora de evaluar la argumentación (1952:27-8). "Asegurarse de que todas las premisas inexpresadas se han incluido", es su consejo, por lo tanto, a la hora de brindar su procedimiento para analizar la argumentación (1952:69). En cuanto al modo en el que él es capaz de cumplir con esta exhortación, sin embargo, se deja al oyente en la oscuridad.

Publicaciones recientes que *sí toman en cuenta* los problemas que pueden ocurrir en la explicitación de premisas inexpresadas incluyen Scriven (1976), Schellens y Verhoeven (1979) y Lambert y Ulrich (1980). Todos ellos han compartido nuestra opinión, es decir, que no toda adición que hace válido un argumento puede observarse como una premisa inexpresada de la argumentación dentro de la cual el argumento forma parte, pero ellos no proveen una alternativa satisfactoria.

Lambert y Ulrich son los más inequívocos en su juicio de que no todas las premisas que hacen válido un argumento

pueden considerarse una premisa inexpresada. *Todo* argumento inválido, dicen, puede hacerse válido mediante la adición de la sentencia *si... entonces...:*

> Uno siempre puede, después de todo, encontrar tal premisa para cualquier argumento simplemente juntando las premisas originales mediante el número apropiado de conjunciones "...y" y después prefijando el conjunto de sentencias producido de este modo por "si..." y la conclusión del original mediante "entonces..." (1980:60).

Scriven es menos claro en este punto. Él distingue entre *presunciones mínimas,* que desde un ángulo lógico son necesarias para hacer válido el argumento, y *presunciones óptimas,* que desde el punto de vista lógico son igualmente adecuadas pero son "más fuertes" que las presunciones mínimas y están, además, "independientemente bien fundamentadas" (1976:43). A pesar de que Scriven no elabora esto y no brinda ninguna regla general para escoger entre las presunciones mínimas y óptimas en instancias concretas, da la impresión de preferir las últimas. Al menos, esta es una inferencia posible a partir de la observación que hace sobre el *propósito* de explicitar premisas inexpresadas, cuando se refiere a un ejemplo:

> Buscamos los tipos de pretensiones factuales que son más propensas a tener evidencia que las apoye, tanto como a ser lógicamente adecuadas para el argumento. Esto usualmente significa que vamos un poco más fuerte que la asunción mínima que haría el trabajo, y por lo tanto lo terminamos con lo que previamente denominamos "asunción óptima" (1976:86).

Schellens y Verhoeven también diferencian entre una *presunción mínima,* que ellos denominan *mínimo lógico,* y posibilidades más comprensivas. Aunque ellos no rechazan el mínimo lógico como una adición posible, ellos prefieren una "basada en el conocimiento de mundo", una que, "vista pragmáticamente viene con más naturalidad a la mente en el contexto en cuestión" (trad. fr. 1979:8).

Lo que ellos quieren decir por un "mínimo lógico" se vuelve claro a partir de sus ejemplos: una sentencia *si... entonces...* en la cual la premisa formulada explícitamente cumple el rol del *antecedente* y la conclusión viene en el lugar del *consecuente.* Pero exactamente cómo se supone que uno establezca qué adición más comprensiva viene con mayor naturalidad a la mente es algo que ellos omiten.

Todos estos autores se pronuncian (más o menos claramente, con mayor o menor fuerza) a favor de la explicitación de las premisas inexpresadas que va más allá de lo que lógicamente hablando se necesitaría para validar el argumento. En otras palabras, ellos concuerdan con nosotros en el hecho de que haber rastreado el mínimo lógico no es una condición suficiente para ser capaz de decir que la premisa inexpresada se ha explicitado. Sin embargo, todavía es poco claro cuáles son las otras condiciones que deben cumplirse. ¿Se supone que el oyente, quizás, se fije a sí mismo la difícil tarea de descifrar qué es lo que el hablante "tiene en mente" cuando avanza su argumentación? ¿O él debe establecer lo que el hablante mismo desea observar como la premisa inexpresada?

Sobre este punto, nuevamente los más claros son Lambert y Ulrich. Para ellos, no hay dudas más allá de que lo que el hablante mismo observa cómo la premisa (inexpresada) de su argumentación constituye la norma. Según ellos, una premisa

añadida sólo cuenta como una premisa inexpresada no sólo si hace válido el argumento del hablante, sino también si es *autoevidente* a ojos del hablante (el "criterio de la obviedad") y, además, si también es claro que el hablante lo *cree* y espera que el oyente le crea (el "criterio de la creencia") (1980:58-9).

No obstante, ellos añaden la condición de que el criterio de obviedad y de creencia no constituyen una *carte blanche* para tratar ninguna afirmación observada por el hablante como obvia y creíble como una premisa inexpresada en la argumentación en cuestión. Los candidatos para tal tratamiento son sólo aquellas adiciones al argumento que el hablante efectivamente supone que son *premisas* (1980:60).

Scriven adopta más o menos la misma actitud que Lambert y Ulrich. Esto es inmediatamente claro a partir del hecho de que además de las "presunciones mínimas" y de las "presunciones óptimas" ya mencionadas, él también distingue "presunciones del argumentador", que son aquellas que el hablante "conscientemente asume o aceptaría como una presunción si se le pregunta" (1976:43). No es sorprendente, entonces, que Scriven brinde al oyente el siguiente consejo: "Trate de relacionar las presunciones mientras las formula de acuerdo a lo que el argumentador tendería a saber o creería que es verdad" (1979:85).

Aquí parece, sin embargo, haber algunas contradicciones con la observación a través de la cual Scriven inmediatamente continúa esta idea, es decir que la explicitación de las premisas inexpresadas *no* debería primariamente intentar asistir en la reconstrucción del "estado mental o cuerpo de creencias" del hablante. Pero luego él continúa para cualificar su observación nuevamente añadiendo que a veces aun puede ser relevante tomar en cuenta estos puntos.

A diferencia de Scriven y Lambert y Ulrich, Schellens y Verhoeven no dicen nada, cuando se trata de establecer un procedimiento para detectar lo que ellos refieren como premisas implícitas, sobre establecer premisas que el hablante puede tener en mente pero no ha formulado explícitamente. Aunque ellos se expresan de manera cauta, parecen adoptar el punto de vista de que el oyente debe establecer cuáles son las afirmaciones que el hablante (también) está *obligado a defender.*

Sin embargo, ellos evitan indicar la base de la obligación del hablante para defender su argumento, o cómo el oyente puede descubrir cuáles son las afirmaciones que el hablante tiene la obligación de defender. Por otra parte, ellos introducen un nuevo e interesante elemento dentro de la discusión sobre la explicitación de premisas, vinculando la *externalización* de la argumentación con la *socialización* en el modo en el que nosotros recomendamos.

Afortunadamente, la teoría de la conversación de Grice nos permite decir más acerca de la obligación del hablante de defender su argumentación y sobre cómo el oyente puede establecer cuáles son las afirmaciones que el hablante está obligado a defender. Un hablante que observa el principio cooperativo también debe observar las máximas conversacionales, y en el contexto de las premisas inexpresadas esto significa que a él puede atribuírsele una afirmación que no sólo hace válido su argumento (de modo que éste concuerde con la máxima de *relación*), sino que también concuerde con la máxima de *cantidad* y *calidad.* Depende del oyente descubrir a qué afirmaciones puede aplicarse esto, y al hacer eso él está guiado por las máximas.

En la siguiente sección, indicaremos más precisamente qué significa esto para la explicitación de las premisas, pero comen-

zaremos explicitando las consecuencias de las máximas para las condiciones que una premisa explicitada debe cumplir. La máxima de *relación* dicta que la afirmación añadida debe ser una sentencia que, si se incorpora al argumento, lo hará *válido*. La máxima de *cantidad* decreta que la afirmación debe ser *informativa* y la máxima de *calidad* dice que la afirmación debe ser un elemento del *compromiso* del hablante. Antes de que avancemos a la sección 6.5, en la cual examinaremos cómo el oyente puede explotar estas máximas para la explicitación de premisas inexpresadas, aquí exponemos una breve amplificación de estas condiciones.

Si se añade una afirmación a la argumentación de modo que el argumento expresado en la argumentación se vuelva válido, entonces se ha cumplido la máxima de *relación*. Esto no significa, sin embargo, que es suficientemente simple usar el mínimo lógico (que siempre puede obtenerse reorganizando el argumento en el molde de un *modus ponens*), ya que la afirmación adicional no será entonces automáticamente informativa de acuerdo con la máxima de *cantidad*. Por otra parte, también existe un peligro de que se añadirá una afirmación que, a pesar de que va más allá del mínimo lógico, entra en conflicto con la máxima de *calidad*, de modo que el oyente se vuelve culpable de una falacia del tipo de la del hombre de paja.

Se desprende de la voluntad del oyente que él mismo observará el principio cooperativo cuando explicite premisas inexpresadas en la argumentación del hablante, que él no puede atribuir al hablante ninguna premisa que él no cree que el hablante crea que es verdadera. Esto nos trae de nuevo a la cuestión de si, cuando se explicitan premisas inexpresadas, él debe tener como uno de sus objetivos establecer qué es lo que el hablante mismo piensa o cree.

Bastante alejado de las dificultades prácticas que esto puede ocasionar (particularmente en el caso de la argumentación escrita), creemos que esta cuestión debe responderse de forma negativa en base a que hacerlo de otra manera sería tomar una aproximación que es fundamentalmente errada. Nuestra visión es que la correcta aplicación de la máxima de *calidad* implica que el oyente (o lector) debe, en base a lo que el hablante (o escritor) ha dicho y con la ayuda provista por las reglas para las formas válidas de argumentos y las condiciones que se aplican al acto de habla de la argumentación, tratar de establecer con qué está *comprometido* el hablante. El hablante también puede estar atado a las afirmaciones con las cuales él mismo se ha comprometido *implícitamente,* de modo que en principio él también está *obligado a defender* tales afirmaciones. Si estas afirmaciones coinciden o no con lo que el hablante "efectivamente" piensa o subsecuentemente creerá es irrelevante.

Las condiciones que, en nuestra opinión, una premisa inexpresada explicitada debe cumplir, pueden resumirse de la siguiente manera:

(a) La premisa explicitada debe ser una afirmación que, si se añade a la argumentación del hablante como premisa, haría válido el argumento (y, por lo tanto, prevendría una violación de la máxima de relación).

(b) La premisa explicitada debe ser una afirmación informativa (por lo tanto, una afirmación que previene una violación de la máxima de cantidad).

(c) La premisa explicitada debe ser una afirmación que es un elemento del compromiso del hablante (por lo tanto, una afirmación que previene una violación de la máxima de calidad).

6.5. La explicitación de premisas inexpresadas

La cuestión acerca de cómo exactamente los oyentes deberían llevar a cabo el trabajo de explicitar premisas inexpresadas no se responde de manera satisfactoria por parte de ninguno de los escritores concentrados en las premisas inexpresadas. Al respecto, Lambert y Ulrich probablemente sean los peores ofensores. Por el modo en el que formulan su criterio de *creencia* se hace evidente que en su opinión el oyente debe comenzar todo el tiempo a partir de lo que el hablante dijo literalmente, pero, en ese caso, ellos fallan a la hora de mencionar cómo se infiere la premisa inexpresada, a pesar de que ellos más tarde observan, innecesariamente, que la explicitación de las premisas inexpresadas no es una cuestión de mecanismos sino que el oyente debe mantenerse atento a lo que ocurre en un determinado *contexto* (1980:60).

Para Schellens y Verhoeven, también, el contexto ocupa una posición central. El tercer paso en su procedimiento es el siguiente:

> Añade al argumento *la premisa más natural en el contexto* que valide el argumento sin hacer superflua la premisa o premisas ya brindadas (trad. fr. 1979:8).

La pregunta crucial que debe responderse en un procedimiento de explicitación de premisas inexpresadas es, por supuesto, asumir que uno atribuye tal rol central al contexto, cómo descubre el oyente qué es lo más natural en un contexto determinado. Que él tenga que utilizar su conocimiento del mundo, como observan Schellens y Verhoeven, parecería ser bastante obvio, pero la pregunta esencial es nuevamente, por supuesto, *cómo*, y hasta qué punto, y sobre eso Schellens y Verhoeven no ofrecen ninguna pista.

Con Scriven, al oyente se le asigna la tarea de formular las "presunciones óptimas" en el argumento del hablante. Debido a que éstas -si todo marcha bien- coinciden con las "presunciones del argumentador", parecería natural *preguntar* al hablante directamente qué es lo que él *mismo* observa como la premisa que está suprimida en su argumentación. Pero Scriven tiene poca fe en tal aproximación, ya que en su visión es perfectamente posible que el hablante mismo no sepa precisamente cuál sería la respuesta a esa pregunta (incluso puede ser un asunto de "presunciones inconscientes") y, además, existe el peligro de que él supla más de lo que es estrictamente necesario para la validación de su argumento (1976:86).

Entonces con Scriven también se deja solo al oyente para que él mismo resuelva el problema, pero al menos -en contraste con la situación de Lambert y Ulrich y Schellens y Verhoeven- se le ofrece algún tipo de lineamiento: el oyente debe tomar en cuenta el hecho de que la afirmación añadida (1) debe ser lo suficientemente "fuerte" para hacer válido el argumento, y (2) no debe ser "más fuerte" de lo necesario.

Como ejemplo de una adición que es "demasiado débil", Scriven menciona la simple observación que según el hablante existe algún tipo de conexión entre las premisas y la conclusión o que esta conclusión se deriva de esta premisa (1976:163). Él llama a las adiciones de este tipo "completamente inútiles", y su objeción más seria hacia ellas es: "Usted no está haciendo un *análisis* del argumento al mencionar esto, usted sólo está repitiendo el argumento" (1976:163).

Scriven expresa la opinión, aunque sin la posterior elaboración, de que la premisa añadida debe ser *nueva, relevante* y *convincente* (1976:173), aunque el oyente no debe ir muy lejos o correrá el riesgo de ser culpable de una falacia del hombre de

paja (1976:85). Esto también le causaría violar el Principio de Caridad, que decreta que él debe tratar de encontrar la "mejor interpretación posible" antes que la "peor interpretación posible" de las palabras del hablante (1976:71). Atribuir "demasiado fuerte" a una afirmación del hablante le impone una gran responsabilidad de ser necesaria o admisible.

Dentro de todo, entonces, inclusive la más concreta de las sugerencias dadas en la literatura prácticamente orientada al tema de las premisas inexpresadas es bastante vaga. Los ejemplos brindados con tanta libertad (especialmente por Scriven) y el material explicatorio provisto, quizás, debe ayudar al oyente un poco más a continuar en este camino, pero al final él todavía está forzado a confiar principalmente en su propia imaginación. Tal situación es naturalmente insatisfactoria desde cualquier ángulo de donde se la mire –ya sea a partir del punto de vista de la teoría de la argumentación o desde el ángulo práctico. Por lo tanto, intentaremos formular lineamientos más adecuados para el oyente, comenzando por las condiciones que hemos formulado que deben cumplirse para la explicitación de premisas inexpresadas, con la ayuda de la teoría de la conversación de Grice.

Creemos que nuestro punto de partida debe ser que una argumentación en una discusión en el discurso ordinario en el cual una premisa se suprime, no debe observarse automáticamente como una argumentación "inacabada" o "defectiva" de la cual algo se ha *perdido* u *omitido erróneamente*. Al contrario, deberíamos observar automáticamente alguna argumentación que en la práctica sea perfectamente normal y no necesite presentar ninguna dificultad en absoluto, como imperfecta o inadecuada, y esto nos parece indeseable e innecesario.

En nuestra opinión se necesita, cuando se analiza el uso de las premisas inexpresadas, distinguir entre dos niveles diferentes: el *nivel pragmático conversacional* del discurso y el *nivel lógico semántico* de una deducción (válida). En el caso del análisis sobre el primer nivel la atención se enfoca en el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* y en el modo en el que éste se interpreta, y en el caso del análisis sobre el segundo nivel, este se concentra en el *argumento* expresado en ese acto ilocutivo complejo, y en el modo en el cual el argumento debe juzgarse.

En el caso de un análisis pragmático conversacional hay que asumir que nada malo tiene que ocurrir con la argumentación sólo porque el hablante suprimió una premisa, mientras en un análisis lógico semántico es necesario llevar a cabo la reconstrucción del argumento en el cual todos sus componentes se formulen explícitamente. Ambos niveles de análisis deben eventualmente vincularse, pero ellos no deben confundirse o inclinarse hacia ninguna dirección particular (como ocurre, creemos, en las aproximaciones actuales a las premisas inexpresadas).

La necesidad de una reconstrucción lógica del argumento, construida sobre la línea de una lógica ideal, que puede observarse como subyacente a la argumentación, no surge hasta que el nivel pragmático conversacional de interpretación se abandona y uno se traslada al nivel lógico semántico de evaluación. Entonces se necesita construir una hipótesis concerniente a las premisas que se han dejado inexpresadas y que deben añadirse al argumento a fin de hacerlo válido. En la heurística de esbozar esta hipótesis, sin embargo, los indicadores a nivel pragmático conversacional deben cumplir una función de guías.

Aclaremos nuestras ideas haciendo referencia a nuestro ejemplo previo:

(1) John es inglés; por lo tanto, es valiente
(2) John es inglés
(3) Todos los ingleses son valientes
  (3') Si John es inglés, entonces John es valiente
  (3'') Todos los habitantes de la Isla son valientes
(4) John es valiente

Concordamos con Grice en que en casos como (1) hay de hecho un "doble" argumento o, puesto de otra forma, hay *dos niveles*. En primer lugar, existe la argumentación como efectivamente formulada por el hablante y en segundo lugar existe un argumento "ideal" que constituye una reconstrucción analítica de la argumentación efectivamente avanzada (cf. Grice, 1977:1-10). Explicitar las premisas inexpresadas es una actividad lógico-semántica que se relaciona con la reconstrucción del argumento idealizado, no con la corrección de la argumentación efectivamente enunciada.

Al principio, Grice parece decir que observa la tarea del oyente como la de establecer lo que el hablante estaba pensando pero no puso en muchas palabras, y que eso es insuficiente. Sin embargo, una inspección más cercana muestra que esto es erróneo, ya que él dice que cuando se trata de descubrir la formulación exacta de una premisa inexpresada, él no está tan interesado en una respuesta "reportiva", que representar la dimensión *psicológica*, como en una respuesta "constructiva":

En general estamos mucho más interesados en si un paso inferencial es bueno de hacer que en qué tuvo en mente una

persona particular en el momento preciso en el que dio ese paso (1977:I-15).

Creemos que en lo que deberíamos interesarnos es en establecer precisamente a qué *se ha comprometido* el hablante si el argumento que él avanza en su argumentación se explicita de modo que lo haga un argumento válido. Esto implica que el oyente debe tratar de descubrir *qué es lo que puede atribuir y reclamar al hablante* en vista de la actitud cooperativa que el hablante ha adoptado en la discusión en relación al argumento. Sin dudas, sería menos coincidencia si esto correspondiese con lo que el hablante "tuvo en mente", pero tal correspondencia no es ni necesaria ni tan importante.

Un hablante que está observando el principio cooperativo se compromete no sólo con aquellos actos de habla que él ha ejecutado explícitamente sino también con aquellos que él ha *hecho saber implícitamente* en su uso. Esto se aplica no sólo a su uso durante la discusión sino también a su uso en la mayoría de los otros eventos de habla. En su *Fundations of Illocutionary Logic* (a publicarse) Searle y Vanderveken brindan un claro ejemplo de esto:

> Por ejemplo, si él (el hablante) afirma que todos los hombres son mortales y que Sócrates es un hombre, él se compromete con la aserción de que Sócrates es mortal aunque él explícitamente no haya expresado la proposición de que Sócrates es mortal (n.d.:I-26).

Lo que Searle y Vanderveken tienen que decir sobre el tema de una *conclusión* inexpresada se aplica igualmente a las *premisas* inexpresadas. Si el hablante avanza una argumentación en la cual se expresa un argumento que sólo es válido cuando se le ha añadido una premisa, él está *comprometido por* lo que él *ha* avanzado explícitamente en relación

a la premisa que él necesitó añadir para que su argumento sea válido, y en principio él tiene la *obligación de defender* la afirmación en la cual la premisa se puso en palabras. Explicitar premisas inexpresadas, entonces, equivale a formular afirmaciones que puestas en palabras son premisas que validan el argumento del hablante y con las que él está obligado de la misma manera que con aquellas afirmaciones que él *ha* avanzado explícitamente.

Un problema al que nos referimos previamente que está directamente relacionado con esto -y aquí retomamos la cuestión de cuál es el margen suficiente de formular un *mínimo lógico* cuando se explicitan premisas inexpresadas- es cómo el oyente puede *establecer* a qué se ha comprometido el hablante en base a lo que éste ha dicho. Una respuesta simple sería: "El hablante está comprometido con una afirmación con la cual su argumento puede hacerse *válido*". Después de todo, parece haber unanimidad sobre este requisito de validez entre los autores involucrados en la controversia sobre premisas inexpresadas. Pero los autores con mejor ojo para la exactitud inmediatamente añaden a esto que no *toda* adición que valida el argumento puede, por lo tanto, observarse automáticamente como una (por no hablar de *la)* premisa inexpresada. Tal respuesta no es meramente simple: es demasiado simple.

La validez del argumento reconstruido es una condición *necesaria,* pero no *suficiente* para ser capaces de decir que una premisa inexpresada se ha explicitado. Por ejemplo, la adición (3') a nuestro ejemplo (1) incuestionablemente hace válido el argumento, como puede demostrarse fácilmente con la ayuda de la regla *modus ponens* de la lógica proposicional. Eso no es suficiente, sin embargo, para ser capaces de denominar a (3') la premisa inexpresada de (1).

Como observamos en la sección 6.4, *todo* argumento "incompleto" puede hacerse válido completando la premisa dada como el antecedente en una afirmación "Si... entonces..." y tratando a la conclusión como el consecuente. Nuestra objeción a esto fue que no proveía un *análisis,* sino sólo una *descripción.*

Por supuesto, el hablante asume que (4) se deriva de (2), de lo contrario él no hubiese avanzado (1). De hecho, lo que ocurre aquí es simplemente que la argumentación se *repite* en una diferente formulación o combinación de palabras. La observación de que según el hablante (4) se deriva de (2) es una implicatura *conversacional* de (1), que surge del significado no verdadero funcional de las partículas "por lo tanto".

Un oyente que falla a la hora de ver que según el hablante (4) se deriva de (2) ha *fallado en entender lo* que el hablante, en (1), ha *argumentado.* Esto significa que él también ha fallado en reconocer la fuerza ilocutiva de (1) (cf. sección 2.5.). *El reconocimiento de la fuerza ilocutiva de la argumentación es una condición preliminar para la identificación de premisas inexpresadas.*

Como hemos argumentado previamente, una premisa inexpresada debe observarse como una *implicatura conversacional.* Desde un punto de vista griceano sería violar la máxima de *cantidad* (e inclusive quizás significaría el abandono completo del principio cooperativo) si "Si (2), entonces (4)" fuese denominado la implicatura conversacional de (1), ya que esa información provee *información insuficiente.*

Lo mismo se aplicaría a lo que Fogelin llama "afirmaciones de garantía pura" (1967:25). Y esto es no decir nada acerca de los malentendidos que genera la observación de las *reglas de*

inferencia como premisas inexpresadas, una falsa impresión ganada fácilmente a partir del modelo de Toulmin.[57]

En nuestra opinión, (3) debe observarse tanto como un *implicatum* conversacional y como una premisa inexpresada de (1), ya que es una afirmación que, después de todo, provee una respuesta adecuada e informativa a la cuestión "¿Qué tiene que ver (2) con (4)?" y, por lo tanto, cumple con las máximas de *relación* y de *cantidad*. La validez del argumento "(2) y (3), por lo tanto, (4)" se demuestra fácilmente en lógica predicativa (utilizando *instanciación universal* y la regla del *modus ponens* de la lógica proposicional).

No hay problema en el hecho de que un hablante que avanza (1) también puede estar comprometido con (3). Un hablante que dice "John es inglés, por lo tanto, John es valiente, pero no creo ni por un minuto que los ingleses sean valientes" podría, quizás, no ser culpable de una contradicción lógica, pero pragmáticamente hablando su enunciado no es más correcto que la afirmación "El gato está sobre la alfombra, pero yo no lo creo", que Austin brinda como ejemplo de una *inconsistencia pragmática*.

En contra de esta visión, que concuerda con las condiciones que las premisas explicitadas deben satisfacer (y que formulamos al final de la sección 6.4), podría argumentarse que el *implicatum* conversacional que llamamos, en nuestro ejemplo, la premisa inexpresada de (1), debe ser el *mínimo conversacional* con el cual el hablante pueda ser comprometido, pero que en un contexto específico habría otras posibilidades que también podrían ser preferibles. Por ejemplo, podría argumentarse que

57 La distinción entre reglas de inferencia y premisas (sean o no implícitas) ha sido tema de atención por parte de Fogelin (1967:103), Grice (1977:I-8/10), Jarvie (1976:319-21) y Popper (1974:203), entre otros.

en un contexto particular sería mejor observar (3''), más que (3), como la premisa inexpresada de (1).

Esto no nos parece una objeción particularmente válida. En primer lugar, significa que es difícil evitar el peligro (del que Scriven advierte en contra) de que el oyente creara un hombre de paja, en cuyo caso (sin ser necesario para la validación del argumento) el oyente estaría violando la máxima de *calidad*, ya que él entonces atribuiría al hablante una afirmación de la cual él mismo cree que el hablante cree que es insostenible.

En segundo lugar, inclusive si (3'') en sí misma *fuese* sostenible sería difícil defender la visión de que (3'') podría describirse como una premisa inexpresada *de (1)*. En tal caso, creemos, sería más correcto asumir que uno estaba lidiando con una *argumentación compuesta*, que podría estar estructurada del siguiente modo:

(3') Todos los habitantes de la Isla son valientes
(9) Todos los ingleses son habitantes de la Isla
Por lo tanto
(3) Todos los ingleses son valientes
(2) John es inglés
Por lo tanto
(4) John es valiente

Esta argumentación compuesta consiste de *dos argumentaciones únicas (ordenadas subordinadamente): (3'') y (9), por lo tanto (3)* y *(3) y (2), por lo tanto (4)*. Esta argumentación compuesta (3'') es una premisa en la primera argumentación única y (3) es una premisa de la segunda. Un hablante que desea defender (4) sobre la base de la segunda argumentación única en principio también está obligado a defender (3) y (2). Si el oyente

ataca (3), el hablante está forzado a comenzar una *nueva* argumentación en la cual (3) ocurra como una *opinión expresada* y (3'') y (4) actúan como *premisas*. La afirmación (3'') puede, por lo tanto, a lo sumo actuar como una premisa inexpresada en la argumentación para "todos los ingleses son valientes", y no en la argumentación "John es valiente" que se conduce en (1).

La ventaja de esta aproximación es que posibilita, en casos que involucran argumentos como (1), usar el principio cooperativo y las máximas conversacionales de Grice, conjuntamente con determinadas reglas lógicas (por ejemplo de la lógica predicativa) para la validez de las formas de argumentos, para determinar *precisamente qué afirmaciones deben observarse como premisas inexpresadas.*

Por supuesto, el hablante siempre es libre de asumir la responsabilidad de más de lo que está obligado a defender gracias a la argumentación que él ha avanzado. Esto puede hacerse claro en el resto del diálogo con el oyente, y puede llevar a otra nueva discusión. Sin embargo, el oyente no puede simplemente asumir que al igual que (3'') son premisas inexpresadas de argumentaciones como (1). Él debe comenzar tratando argumentaciones del tipo de (1) como argumentaciones *únicas,* y debe tratar de explicitar las premisas inexpresadas de *estas.*

La aproximación que sugerimos tiene la ventaja de que en la explicitación de las premisas inexpresadas, el rol adscrito al *contexto verbal y no verbal* puede establecerse más claramente a como se hace en todas las otras aproximaciones que conocemos. A menudo es el contexto (verbal y no verbal) el que en la práctica es responsable por el hecho de que cuando se explicitan premisas los oyentes frecuentemente arriban a diferentes resultados (a veces inclusive ampliamente divergentes).

Entre las razones para esto está que los usuarios del lenguaje frecuentemente tienen en mente contextos más o menos *diferentes* y que esos contextos a menudo son *poli-interpretables*. Naturalmente es imposible, e indeseable, eliminar el rol del contexto completamente (también iría en contra de nuestra visión de que las premisas inexpresadas pueden caracterizarse mejor como implicaturas conversacionales). Sin embargo, lo que *podemos* hacer a fin de mejorar la posibilidad de alcanzar un acuerdo intersubjetivo en relación a las premisas inexpresadas, es comenzar limitando el rol del contexto, de modo que el oyente tenga suficientes cosas que revisar para hacer un borrador de la *hipótesis inicial* de las afirmaciones que deben observarse como las premisas inexpresadas, en tal modo que la hipótesis tenga la base general más firme posible y pueda más tarde, si surge la necesidad, ajustarse durante el diálogo con el hablante. Nos parece importante que cuando tome el primer paso, el oyente deba tener tanto "suelo firme bajo sus pies" como sea posible, pero por supuesto esto no tiene que significar que el primer paso también tenga que ser el último.

Nuestra recomendación para el oyente que observa una argumentación como en (1) como una *argumentación única* implica que (a menos que exista una contraindicación indefendible) el oyente debería adoptar la posición de que el contexto es *indeterminado*.[58] Es decir, para comenzar, él debe asumir como si fuese un contexto "neutro" (algo realmente imposible), abstrayéndose de su propia interpretación del contexto. Especialmente en situaciones en las cuales el causante de la argumen-

58 Aquí utilizamos el término *indeterminado* en el sentido otorgado al mismo por Crawshay-Williams (1957) en *Methods and Criteria Reasoning*, a pesar de que el significado que él le da es apenas más específico (pero no hasta el punto que genere conflictos con el sentido en el cual nosotros usamos).

tación no está presente, de modo que no es posible de una vez expresar conformidad o negar reacciones (situaciones que ocurren más frecuentemente en las discusiones escritas que en las orales). Este punto de partida provee una oportunidad de garantizar el mayor acuerdo intersubjetivo posible entre los usuarios del lenguaje que observan el contenido de la argumentación y de evitar malentendidos verbales innecesarios.

En nuestro ejemplo nuestra recomendación significa que se avisa al oyente que debe observar (3) y no (3") como la premisa inexpresada de (1). En un contexto propiamente definido, por otra parte, es concebible que el hablante estará deseoso (e inclusive obligado) a asumir la responsabilidad por (3") también y defenderlo en contra de cualquier ataque.

Incluso entonces, sin embargo, (3") no debe, en nuestra visión, observarse *en lugar de (3)*, como la premisa inexpresada *de (1)*. Entonces sería ampliamente preferible observar ambas (3) *y* (3") como premisas subordinadas de la argumentación compuesta subordinada. A fin de hacer una distinción terminológica entre (3) y (3") uno podría denominar a (3) como una premisa inexpresada *general* y a (3") como una premisa inexpresada *particular*. Esto se vincula con la distinción efectuada por Grice (1975:56) entre implicaturas conversacionales "generalizadas" y "particularizadas". Por supuesto, las premisas inexpresadas pueden ocurrir sólo en la argumentación compuesta *única* y *subordinada*, pero también en la argumentación compuesta *coordinada*. Sin embargo, esto no hace ninguna diferencia al principio de análisis.

Será claro a partir de lo expuesto previamente, que no observamos como posible, detenernos en un procedimiento de explicitación de las premisas inexpresadas que automáticamente conduzca a la formulación correcta y sólo posible de *la* premisa

inexpresada en cada instancia concreta. Para ser capaces de arribar a una definitiva caracterización de las premisas inexpresadas que exceden el *mínimo conversacional* se necesitará incluir otros factores en el análisis, en particular en el contexto verbal y no verbal (determinado).

La visión de que las premisas inexpresadas en un *contexto indeterminado* deben primero tratarse como *implicaturas conversacionales en una argumentación única*, sin embargo, provee al oyente con una "estrategia de búsqueda" sistemática y útil o *heurística*.[59] Esta heurística indica cómo él puede formular una *hipótesis* en relación a la premisa dejada inexpresada por parte del hablante, de modo que la *preselección* puede tener lugar a partir de un amplio número de premisas inexpresadas potenciales y así el problema de la elección se reduce a *proporciones manejables*.

Ahora, para añadir a los lineamientos que dimos en las secciones 5.4 y 5.5 para el análisis de las discusiones racionales, podemos formular, a modo de sumario, algunos lineamientos para la explicitación de premisas inexpresadas que pueden observarse como el mínimo (conversacional) que el hablante está obligado a defender. Proponemos que a la explicitación de premisas inexpresadas en las discusiones racionales se adhieran los siguienes lineamientos:

(23) Establecer, comenzando a partir de un contexto indeterminado, la argumentación única de la cual forma parte la premisa inexpresada que se explicita.

(24) Establecer qué afirmaciones validarían el argumento si ellas

59 Según Dascal, la estrategia de busqueda heurística ideal "se dispara del proceso completo de buscar una implicatura... dispara el proceso en una cierta dirección; crea, por así decirlo, lineamientos de búsqueda. Entre otras cosas, estos lineamientos sugieren sobre qué tipos de rasgos contextuales hay que enfocarse, a fin de evitar la necesidad de buscar a través de todos los indefinidos muchos rostros del 'contexto'" (1979:168).

fuesen añadidas a la premisa o premisas del argumento expresado en esta argumentación.

(25) *Establecer cuáles de estas afirmaciones es la más informativa y observarla como la premisa que está inexpresada en la argumentación.*

Capítulo VII

Un código de conducta para los argumentadores racionales

7.1. Una regla general para los actos de habla en las discusiones racionales

Un reconocido problema en la resolución de disputas sobre opiniones expresadas es el de las falacias clásicas. Las falacias son actos de habla que intentan por parte del hablante hacer una contribución a la resolución de la disputa pero que a menudo de hecho obstruyen el camino a una resolución. Por lo tanto, es importante prevenir a los hablantes de ejecutar tales actos y a los oyentes de aceptar dichas ejecuciones. Las falacias pueden evitarse si los interlocutores adhieren a un código particular de conducta cuando realizan actos de habla en las discusiones. Por eso, hemos hecho uno de nuestros propósitos el establecer un código de conducta para los argumentadores racionales (*objetivo 5*).

El valor práctico de las reglas que se proponen depende del grado en el cual ellas ayuden en el progreso de *resolución de disputas*. Observaremos el grado con el cual las mismas son capaces de *prevenir falacias* como un criterio para esto. En este capítulo formulamos reglas para un código de conducta para argumentadores racionales, y en el capítulo 8 mostraremos las falacias que deben observarse como violaciones de estas reglas.

Las reglas formuladas en este capítulo se han diseñado para contribuir al proceso de resolución de disputas sobre opiniones expresadas por medio de discusiones argumentativas. En otras palabras, ellas están destinadas a permitir que los usuarios del lenguaje se conduzcan como argumentadores racionales, y tam-

bién están calculadas para prevenir cualquier cosa que podría crear dificultades u obstruir la resolución de una disputa.[60]

Al mismo tiempo, sin embargo, estas reglas no pueden proveer, por supuesto, una garantía de que los usuarios del lenguaje que las observen siempre serán capaces de resolver sus disputas. Creemos que cada una de ellas es una condición necesaria para la resolución de disputas, pero que esto no significa necesariamente que ellas sean una condición suficiente.

La resolución de una disputa puede hacerse más difícil si no se satisfacen determinadas *condiciones preliminares* para discusiones racionales. Al formular reglas dialécticas para los usuarios del lenguaje que deseen conducirse como argumentadores racionales, asumiremos en principio que esas condiciones preliminares efectivamente fueron satisfechas, pero sin embargo incorporaremos condiciones que tienen que ver con asuntos de principios y cuyo cumplimiento depende de una decisión libre por parte de los argumentadores.

Esto significa que asumimos que los argumentadores son usuarios del lenguaje ordinarios en circunstancias ordinarias, que actúan por su propia voluntad y seriamente, diciendo lo que quieren decir y observándose como comprometidos con lo que dijeron, entendiendo lo que se dijo y basando sus juicios en eso. Esta asunción permite que los usuarios del lenguaje

60 A la hora de delinear estas reglas nos hemos beneficiado de las nociones postuladas en *Formal Dialectics* de Barth y Krebbe (1982). Uno inclusive podría decir que con el código de conducta para argumentadores racionales que hemos establecido, tratamos de hacer una conexión conceptual entre la *Formal Dialectics* de Barth y Krabbe que está inspirada por la lógica dialógica de la Escuela de Erlangen, y un análisis inspirado por la teoría de los actos de habla de Austin y Searle, del uso del lenguaje en discusiones dirigidas a resolver disputas sobre opiniones expresadas. Las "reglas formales$_3$" y las reglas "de primer orden" de Barth y Krabbe, donde la mayoría de nuestras reglas deben contarse entre las reglas que promueven la discusión, ellos (sin mucha amplificación) las llaman reglas "de orden superior" (cf. van Eemeren, Grootendorst y Kruiger, 1983: cap. 3.4.).

adopten el punto de vista que deseen adoptar, y avancen cualquier información que ellos consideren relevante, diciendo nada que ellos mismos no consideren relevante, permitiendo atacar cualquier afirmación que ellos consideren que vale la pena atacar, y preparándose para defender cualquier afirmación propia que pueda ser criticada por los otros argumentadores (cf. van Eemeren, Grootendorst y Kruiger, 1983: cap. 1.3.).[61]

61 La situación de discusión que surge cuando estas condiciones preliminares se han cumplido no siempre necesita presentarse en la práctica, pero tampoco es una construcción puramente teórica. Los argumentadores involucrados en la conducción de una discusión argumentativa que actúan como usuarios de lenguaje racionales asumen que en principio esta condición se ha cumplido. Con Habermas (1973) uno podría decir que tomando su suposición como cierta ellos anticipan una *situación de discusión ideal.* Las condiciones preliminares que nosotros formulamos están de hecho compuestas por dos grupos. Algunas de ellas, en principio, se mantienen bien para toda forma de intercambio de información, mientras las otras son particularmente aplicables en discusiones argumentativas. Otra diferencia es que la mayoría de las primeras se fundan en consideraciones *prácticas,* mientras las últimas son más concernientes con cuestiones de principios. Estas condiciones deben cumplirse antes de que pueda existir cualquier duda acerca de aplicar las reglas a discusiones racionales. Los autores que no formulan ningunas condiciones de antemano, incluyendo Alexy (1978), por ejemplo, a pesar de que muchos elementos de las condiciones preliminares que hemos formulado reaparecen en su "Regeln des allgemeinen praktischen Diskurses" (Reglas para el discurso práctico general). Hasta cierto punto, él aliviana las demandas hechas por Habermas para la situación de discusión ideal y las incorpora en sus propias reglas: "El derecho a las mismas oportunidades, universalidad y ausencia de coerción pueden formularse como tres reglas... La primera regla se relaciona con la iniciación del discurso. Su contenido es el siguiente: Cualquier persona que puede hablar puede tomar parte en discursos. La segunda regla normaliza la libertad de discusión. Puede subdividirse en tres derechos:
a. Cualquier persona puede problematizar cualquier aserción.
b. Cualquier persona puede introducir cualquier aserción en el discurso.
c. Cualquier persona puede expresar sus puntos de vista, sus deseos y necesidades.
La tercera regla, finalmente, tiene el trabajo de proteger los discursos de las fuerzas coercitivas. Es:
A ningún hablante puede prohibírsele, mediante coerción dentro o fuera del discurso, ejercer su derecho como está establecido en (1) y (2)" (Trad. fr. Alexy, 1978:169).
En la *norma de racionalidad* formulada por nosotros el *usuario del lenguaje* es una figura central. Esta respuesta es crítica de una aproximación puramente orientada al producto de la racionalidad tal como la de Toulmin (1969), aunque sin degenerar en una aproximación puramente orientada al proceso. En este punto nuestra definición de la racionalidad difiere de la Toulmin y Habermas como las resumió Burleson: "La racionalidad tiene poco que hacer con la construcción de series deductivamente necesarias de proporciones, pero todo que ver con la conducta de las personas que se comprometen en el ilimitado intercambio de ideas. La racionalidad no es reducible a razonar con estructuras formales

Las reglas que formulamos aquí tienen que ver con la conducta que deben adoptar los usuarios del lenguaje que deseen resolver una disputa sobre una opinión expresada por medio de una discusión argumentativa. Ya que ellas conjuntamente constituyen un sistema dialéctico que permite a los usuarios del lenguaje conducirse en un modo favorable a la resolución de disputas, ellas pueden observarse conjuntamente como un *código de conducta dialéctico para los argumentadores racionales.*

Puesto que el comportamiento con el cual se relacionan estas reglas es una conducta deliberada por la cual los argumentadores asumen una determinada responsabilidad, el código se relaciona con los *actos* realizados por los usuarios del lenguaje en discusiones sobre opiniones expresadas. En las discusiones externalizadas que nos ocupan aquí, estos actos consisten de *actos de habla.* Esto significa que el código de conducta que estamos a punto de delinear es un código *para la ejecución de actos de habla en las discusiones.*

---

abstractas, sino que se muestra únicamente en las actitudes y el comportamiento de aquellos que sinceramente buscan respuestas a las preguntas que tienen significancia teórica y práctica. La racionalidad no depende de conclusiones extraídas analíticamente, sino que se realiza en el encuentro libre y abierto entre personas que persiguen la resolución de problemas concretos. La racionalidad, entonces, se manifiesta en el proceso social a través del cual los actores humanos intentan alcanzar decisiones consensuadas sobre asuntos de interés común" (1979:126-7). Compárese también con *Konstruktive Argumentationstheorie* de Berk, donde él observa que no sólo debemos tener reglas de argumentación que nos permitan arribar a nuevas afirmaciones a partir de afirmaciones ya aceptadas, sino que también debemos tener nociones sobre la argumentación como "una secuencia de actos de habla en una situación de discurso ideal" (trad. fr. Berk, 1979:14). Habermas, Toulmin y Burleson también prestan atención a la situación de discusión ideal. En "Jürgen Habermas and the Dialectical Perspective on Argumentation", Wenzel brinda la siguiente caracterización de la situación ideal de discurso de Habermas: "La situación ideal de discurso expresa, a un mismo tiempo, la meta de la teoría crítica y el estándar de la racionalidad en contra del cual el discurso crítico debe medirse" (1979:93). Habermas señala sus ideas sobre la situación ideal de discurso en, por ejemplo, "Toward a Theory of Communicative Competence" (1970), y en mayor amplitud en "Vorbereitende Bemerkungen zu einer Theorie der Kommunikativen Kompetenz" (1971).

En el capítulo 5 observamos cuáles son las actos de habla que pueden ocurrir en las sucesivas etapas de una discusión racional. Todos ellos pertenecen a la categoría de los *asertivos, compromisivos, directivos* y *declarativos de uso*. En una discusión racional, en otras palabras, no hay *expresivos* ni *declarativos* más allá de los *declarativos de uso*. Dos operaciones deben ejecutarse sobre los *asertivos* y *compromisivos* permitidos: *ilocuciones negativas* y *repetición*.

En un código de conducta para argumentadores racionales es necesario tener en cuenta la distinción entre aquellos actos de habla que en principio pueden contribuir a la resolución de disputas y aquellos que no. Como en el capítulo 5, las *discusiones* consistentemente *únicas simples* constituyen nuestro punto de partida. En dichas discusiones se defiende un único punto de vista en relación a una única y misma opinión expresada inicial.

En la regla que limita los actos de habla permitidos con categorías específicas también se necesita especificar el rol de los actos de habla permitidos y por qué parte, y la etapa de la discusión en la cual ellos deben ejecutarse. Por lo tanto, proponemos las siguientes reglas:

Regla 1

Los participantes en una discusión únicamente pueden ejecutar actos de habla de las categorías de los asertivos, compromisivos, directivos y declarativos de uso.

Regla 1.1.

Los asertivos y las ilocuciones negativas o repeticiones de los asertivos deben ejecutarse exclusivamente

a. por el usuario del lenguaje 1 en la etapa de la confrontación y en la etapa de la conclusión a fin de expresar, mantener o retractar

su punto de vista en relación a la opinión expresada inicial, y en la etapa de la argumentación a fin de ejecutar el acto ilocutivo complejo de la argumentación;

b. *por los usuarios del lenguaje 1 y 2 conjuntamente en la etapa de la conclusión a fin de establecer el resultado de la discusión.*

Regla 1.2.

Los compromisivos y las ilocuciones negativas o repeticiones de los compromisivos deben ejecutarse exclusivamente

a. *por el usuario del lenguaje 2 en las etapas de la confrontación y de la conclusión a fin de arrojar dudas sobre el punto de vista inicial del usuario del lenguaje 1 o sostener o retractar esa duda, y en la etapa de la argumentación a fin de aceptar o rechazar un acto ilocutivo complejo de argumentación ejecutado por el usuario del lenguaje 1;*

b. *por el usuario del lenguaje 1 en la etapa de apertura para aceptar el desafío del usuario del lenguaje 2 de defender su punto de vista;*

c. *por los usuarios del lenguaje 1 y 2 conjuntamente en la etapa de apertura para decidir comenzar a discutir y acordar la división de los roles y las reglas para la discusión y su terminación, y en la etapa de conclusión para tomar la decisión de terminar la discusión.*

Regla 1.3.

Los directivos deben ejecutarse exclusivamente

a. *por el usuario del lenguaje 2 en la etapa de apertura a fin de desafiar al usuario del lenguaje 1 para que defienda su punto de vista y en la etapa de la argumentación para requerir al usuario del lenguaje 1 que realice un acto ilocutivo complejo de la argumentación;*

b. *por el usuario del lenguaje 1 y el usuario del lenguaje 2 en todas las etapas de la discusión para requerir al otro que realice un declarativo de uso.*

Regla 1.4.
Los declarativos de uso pueden ejecutarse en cualquier etapa en la discusión tanto por el usuario del lenguaje 1 como por el usuario del lenguaje 2 (sean o no requeridos a hacer eso por la otra parte) a fin de utilizarlos como medio de definiciones, precisiones, amplificaciones, explicaciones o explicitaciones que ayuden a lograr el efecto perlocutivo que el propio acto de habla de quien lo ejecuta se entienda.

Siempre y cuando las condiciones formuladas en las reglas 1.1-4 se cumplan, todos los actos de habla listados en la regla 1 pueden en principio contribuir a la resolución de una disputa. Ningún otro acto de habla puede ocurrir en una discusión racional, pero esto, como ya se ha observado, no significa necesariamente que toda ejecución de un acto de habla que satisfaga estos requisitos también contribuirá automáticamente a la resolución de la disputa.

En las reglas que siguen, por lo tanto, debemos especificar en qué circunstancias la ejecución de un acto de habla efectivamente realiza tal contribución. Esto significa que tendremos que indicar, para cada etapa de la discusión, cuándo las partes están *habilitadas* para ejecutar un acto de habla en particular y, en efecto, cuándo ellas están *obligadas* a hacerlo.

7.2. Reglas para la etapa de la confrontación

En la *etapa de la confrontación* de la discusión se externaliza un punto de vista en relación a la opinión expresada inicial (por parte del usuario del lenguaje 1) y también se externalizan dudas sobre este punto de vista (por parte el usuario del lenguaje 2). Si no existe una disputa (sea o no externalizada), entonces no hay nada que resolver, y una discusión argumentativa resulta superflua.

Una disputa sólo se externaliza parcialmente o no se externaliza en absoluto mientras no vuelva la conducta en una discusión superflua, la haga difícil. En todo caso, en una discusión dialécticamente reglada es entonces imposible, ya que las reglas para las discusiones racionales tienen que ver con los actos de habla ejecutados por los interlocutores concernientes y los compromisos que surgen a partir de ellos.

De este modo, la importancia de externalizar disputas es fácil de comprender, y por lo tanto se desprende de esto que una de las tareas más importantes que deben alcanzarse a la hora de formular reglas para la discusión racional radica en el avance de un esquema de desarrollo de una externalización óptima de las disputas. Esto significa que los argumentadores deben ser capaces de avanzar cualquier punto de vista y deben ser capaces de arrojar dudas sobre cualquier punto de vista.

La garantía de que esto será posible puede obtenerse garantizando especialmente a cada usuario del lenguaje el *derecho incondicional* a avanzar o arrojar dudas sobre cualquier punto de vista en relación a cualquier opinión expresada frente a cualquier otro usuario del lenguaje. Permitir que se avance cualquier punto de vista excluye la posibilidad de *tabúes* en las discusiones racionales, y permitir que se ponga en duda cualquier punto de vista excluye la *inmunización* de puntos de vista en contra de las críticas. Además, garantizar este derecho sin reservas a ambos usuarios del lenguaje también garantiza que no se excluya a nadie de la discusión, por ejemplo, siendo rechazado.

La ejecución de asertivos y compromisivos

Como argumentamos en 5.1, los puntos de vista siempre se expresan por medio de *asertivos*. En principio, la posibilidad de avanzar o arrojar dudas sobre un punto de vista significa

que no existen condiciones especiales que gobiernen el *contenido proposicional de los asertivos*. Lo mismo se aplica al contenido proposicional de los *compromisivos* mediante los cuales se cuestiona o no un punto de vista.

Poner en cuestión un punto de vista significa la *negación ilocutiva* de la *aceptación del contenido proposicional* del *asertivo* por medio del cual se expresa el punto de vista, y la retracción de la duda implica la *aceptación de ese contenido proposicional*. El contenido proposicional del *compromisivo aceptar* es igual al contenido proposicional del *asertivo* con el cual se relaciona el *compromisivo*. En relación tanto a los *asertivos* concernientes como a los *compromisivos* concernientes, debe decirse por lo tanto que el contenido proposicional no necesita satisfacer ningunas condiciones especiales.

El derecho incondicional de los usuarios del lenguaje a avanzar o arrojar dudas sobre un punto de vista significa que, en la ejecución de los *asertivos* y *compromisivos* en una discusión, no hay *condiciones preparatorias* especiales que se apliquen al *status* o *posición* del hablante y del oyente en una *institución extralingüística*.

Mientras se explica la ausencia de *declarativos* en las discusiones racionales, señalamos en 5.3 que las instituciones extralingüísticas necesarias para los declarativos podrían constituir un obstáculo en la defensa o ataque de roles de los usuarios del lenguaje. Lo mismo se aplica al explotar diferencias en status o posición que no son la consecuencia de una institución extralingüística. En una discusión racional no es una cuestión de fuerza, sino de la calidad de la argumentación y de la crítica.

Que las disputas pueden referirse a cualquier punto de vista y que todos los usuarios del lenguaje tienen el derecho incondicional de avanzar o poner en cuestión cualquier punto de vista se expresa, en principio, en la siguiente regla:

Regla 2

a. Ninguna condición especial se aplica al contenido proposicional de los asertivos por medio de los cuales se expresa un punto de vista en relación a una opinión expresada o el contenido proposicional de los compromisivos (o su negación ilocutiva) por medio de la cual se acepta un punto de vista o se lo pone en cuestión;

b. En la ejecución de estos asertivos y compromisivos no se aplican condiciones especiales a la posición o status del hablante y oyente.

Consecuencias de la regla 2

La regla 2 se aplica a todos los usuarios del lenguaje que toman parte en una discusión. En virtud de esta regla, los usuarios del lenguaje no sólo tienen el derecho de avanzar o poner en cuestión cualquier punto de vista; ellos también tienen prohibido de, en cualquier forma que sea, evitar que los otros usuarios del lenguaje hagan lo mismo. La persona que, sin embargo, intente evitar que los otros hagan lo mismo les niega el derecho que todos los usuarios del lenguaje deben reclamar sobre la fortaleza de la regla 2.[62]

Quizás, innecesariamente, también deberíamos señalar aquí que mientras la regla 2 confiere a los usuarios del lenguaje un *derecho incondicional,* no les impone una *obligación.* Una persona que sostiene un punto de vista puede en cualquier momento avanzarlo, y una persona que tiene dudas acerca de un punto de vista puede en cualquier momento expresar aquellas dudas. Ninguno está *obligado* a hacerlo.

62 Obstruir a la otra parte en el ejercicio del derecho establecido por la regla 2 está de hecho ya prescrito en la regla 1, ya que requeriría la ejecución de un *acto no verbal* o de un *directivo* (tal como la ejecución de una *amenaza* o *prohibición*), y según la regla 1 sólo se permite ejecutar, en la etapa de confrontación, *actos de habla* que pertenezcan a la categoría de los *asertivos* o que consistan del *compromisivo aceptación* (o su ilocución negativa). Por lo tanto, es innecesario postular explícitamente en una regla que no está permitido obstruir a la otra parte cuando ésta desee avanzar sus puntos de vista o arrojar dudas sobre otros puntos de vista.

En general, sin embargo, es *aconsejable* tomar ventaja del derecho conferido por la regla 2. Si alguien está interesado en *resolver* una disputa, uno tendrá que cooperar en su *externalización*. Esto significa que uno está *obligado* a hacer uso de los propios derechos, y en este sentido los derechos incondicionales conferidos a los usuarios del lenguaje por la regla 2 pueden observarse como *obligaciones condicionales*.

Una consecuencia de estos derechos *incondicionales* conferidos a los usuarios del lenguaje por la regla 2, por ejemplo, es que un usuario del lenguaje que acaba de perder una discusión en la cual él defendía un punto de vista particular en contra de otro usuario del lenguaje, retiene el derecho nuevamente de avanzar *el mismo* punto de vista para la consideración del *mismo* usuario del lenguaje. Esto inclusive se aplica a un usuario del lenguaje que ya ha defendido exitosamente un punto de vista particular pero que subsecuentemente él mismo comienza a tener dudas sobre éste, o comienza a defender el punto de vista opuesto en relación a la misma opinión expresada.[63]

Naturalmente en tal caso la cuestión surge entonces respecto de si el otro usuario del lenguaje estará dispuesto a embarcarse en una nueva discusión con tan deliberadamente caprichoso y obstructivo usuario del lenguaje, y, en efecto, si esto puede esperarse razonablemente de él. Retomaremos esta última pregunta en nuestra discusión de las reglas de la etapa de apertura.

La ejecución de declarativos de uso

Es de suma importancia, directamente desde el inicio de la etapa de confrontación de una discusión racional, que los inter-

63 Lo mismo se aplica naturalmente, *mutatis mutandis*, a un usuario del lenguaje que acaba de perder una discusión en la cual él ha arrojado dudas sobre un punto de vista particular.

locutores entiendan los actos de habla de los unos y los otros lo mejor que sea posible. Si un hablante formula con poca claridad su punto de vista o sus dudas sobre un punto de vista, o si el oyente falla en ubicar la correcta interpretación sobre lo que se dice, existe una buena posibilidad de que ellos tengan propósitos encontrados. En efecto, es bastante concebible que en precisamente aquellas circunstancias no ocurra ninguna discusión en absoluto, debido a que el oyente no ve nada en la formulación de lo que el hablante ha dicho que le provoque a él poner eso en cuestión.

Las reglas para las discusiones racionales, por lo tanto, no deben meramente hacer más factible la externalización de disputas, sino que también, y lo más importante, deben asegurar que ellas se externalicen *del mejor modo posible.* Para que este sea el caso, los hablantes deben *formular* óptimamente y los oyentes deben *interpretar* óptimamente. Sin embargo, no es un asunto sencillo decir exactamente cuándo es óptima una formulación o interpretación. Además, es imposible incrementar la habilidad lingüística de producción y recepción de los usuarios del lenguaje *durante* una discusión. Por ende, no tiene sentido incluir una regla sobre esto.

En cualquier caso será claro que en una discusión racional las formulaciones y las interpretaciones no deben ubicarse (u obstruir) en el camino de la resolución de la disputa. La implicación de esto es que el hablante debe elegir formulaciones que sean comprensibles *para el oyente,* y el oyente debe encontrar en las formulaciones del hablante interpretaciones que él asuma que están de acuerdo con la *intención del hablante.* Más aún, de hacerse necesario, los hablantes y los oyentes deben estar preparados para *reubicar o reemplazar* sus formulaciones e interpretaciones *por otras mejores.*

Siempre y cuando los usuarios del lenguaje observen el *principio cooperativo* de Grice, es más o menos cierto que ellos buscarán las mejores formulaciones e interpretaciones posibles. La máxima de *modo* ("Sea perspicaz") juega un rol importante aquí, ya que asociadas a ella están las submáximas: "Evite la obscuridad de expresión" y "Evite la ambigüedad" (Grice, 1975:46).

Ya que aquí nos ocupamos de las discusiones diseñadas para resolver disputas, debemos asumir que se aplican tanto el *principio cooperativo* como sus *máximas* asociadas. Esto constituye un fundamento adicional para no incluir una regla separada para la formulación e interpretación en las reglas que componen el código de conducta para argumentadores racionales.

El deseo de formulaciones e interpretaciones óptimas no significa automáticamente, por desgracia, que ellas siempre se alcancen. Un hablante que duda de la claridad de su formulación, por lo tanto, está bien aconsejado, por el bien de la seguridad, sustituirla por una formulación que él mismo conciba como más clara, y un oyente que duda de su interpretación de lo que se ha dicho está bien aconsejado, por el bien de la seguridad, expresar sus dudas al hablante o pedirle amplificación o precisiones.

Proveer amplificación o precisión requiere (como señalamos en 5.4) la ejecución de un *declarativo de uso*. De este modo es oportuno para la resolución de disputas saber si es posible que los usuarios del lenguaje ejecuten *declarativos de uso*, ya sea por su propia iniciativa o a pedido de otros. Esta posibilidad se crea en la regla 1.3 y 1.4, en la cual a todos los usuarios del lenguaje se les garantiza el derecho de ejecutar *declarativos de uso* ellos mismos (regla 1.4) y requerir que la otra parte ejecute *declarativos de uso* (regla 1.3). La cuestión ahora es si este derecho debe interpretarse como *incondicional* o *condicional*, o si en algunos casos debemos observarlo como una *obligación*.

El argumento en contra de interpretarlo como un derecho *incondicional* es que los usuarios del lenguaje podrían *abusar* de él pidiendo constantemente a los otros usuarios del lenguaje amplificación o precisión ("¿Qué quiere usted decir exactamente con eso?") o dándose continuamente definiciones y explicitaciones y, por ende, causando que la discusión se estanque. Esta objeción podría cumplirse vinculando el derecho con la condición de que los usuarios del lenguaje *puedan realmente necesitar* precisión (por ejemplo) o que ellos *puedan genuinamente creer* que los usuarios del lenguaje necesitan precisión.

Nos parece necesario incluir tal condición en las reglas para discusiones racionales. Nuestras observaciones en relación a las formulaciones claras y a las interpretaciones correctas nos parecen aplicarse igualmente a la petición y a la ejecución de *declarativos de uso.* Siempre y cuando se observe el *principio cooperativo* de Grice (y esta es la suposición que subyace a las reglas como un conjunto), se excluye el uso *impropio* de este derecho como fuente de ayuda. En las reglas, por lo tanto, este derecho se trata como *incondicional.*

De este modo, si lo observan como deseable, los usuarios del lenguaje que toman parte en una discusión siempre pueden ejecutar un *declarativo de uso* y siempre pueden pedir a otro usuario del lenguaje que ejecute uno. Sin embargo, este último derecho sería nulo si los otros usuarios del lenguaje fuesen capaces de simplemente ignorar o refutar el pedido. Una persona que pide el uso de *declarativos de uso,* debemos asumir en base al *principio cooperativo, necesita* amplificación, precisión y cualquier otra cosa.

Si la petición no produce respuesta, el entendimiento entre los usuarios del lenguaje no es tan bueno como podría ser, y esto se cruza en el camino de una resolución de la disputa. De

este modo, el *derecho* de un usuario del lenguaje de pedir al otro usuario del lenguaje que ejecute un *declarativo de uso* tendrá que estar conectado con una *obligación* por parte del segundo usuario del lenguaje para que éste efectivamente ejecute el *declarativo de uso*. Debido a que esta obligación no existe hasta que se ha hecho una petición, esta es una *obligación condicional*.

Los derechos y las obligaciones de los usuarios del lenguaje en relación a los *declarativos de uso* se resumen en la regla 3:

Regla 3

a. *En todas las etapas de la discusión los interlocutores tienen el derecho de pedirse unos a otros ejecutar declarativos de uso, o de ejecutar un declarativo de uso ellos mismos;*
b. *Un usuario del lenguaje requerido por otro interlocutor para ejecutar un declarativo de uso tiene la obligación de ejecutar el declarativo de uso requerido.*

Los *declarativos de uso* pueden relacionarse con la *fuerza ilocutiva* del acto de habla y con el *contenido proposicional* del acto de habla. La cuestión es cómo, en cualquiera de los dos casos, puede alcanzarse la claridad que se demanda. La fuerza ilocutiva de un acto de habla y su rol en una etapa particular de la discusión pueden explicitarse a través del uso de *paráfrasis estandarizadas (o estándar)*, como indicamos en 5.5. Sin embargo, no existen tales paráfrasis estándar para la aclaración, precisión, o amplificación del contenido proposicional. Aparte del trabajo pionero realizado en esta dirección por Naess (1966), no conocemos ningún otro intento de arribar a lineamientos concretos en esta área.

7.3. Reglas para la etapa de la apertura

En la *etapa de apertura* de la discusión, los usuarios del lenguaje deciden comenzar a discutir y hacen arreglos sobre la división de los roles, las reglas que gobiernan la discusión y el modo de su término. Las reglas para las discusiones racionales deben indicar cuándo tiene el derecho el usuario del lenguaje 2 a desafiar al usuario del lenguaje 1, cuándo el usuario del lenguaje 1 está obligado a aceptar este desafío, quién debe asumir el rol de protagonista y el de antagonista respectivamente, qué reglas se aplican a la *etapa de la argumentación,* y cómo debe conducirse la argumentación en la *etapa de la conclusión.* A continuación, abordaremos estas cuestiones en este orden.

El derecho a desafiar

Proponemos acordar el derecho a desafiar a un usuario del lenguaje a defender su punto de vista *incondicionalmente* o a *cada* usuario del lenguaje que puso en cuestión ese punto de vista en la etapa de confrontación de las discusiones. Ya que según los términos de la regla 2 todo usuario del lenguaje también debe tener el derecho incondicional de arrojar dudas sobre cualquier punto de vista avanzado por cualquiera de los otros usuarios del lenguaje, esto significa que en principio no existe ninguna restricción, de ningún tipo, en el desafío de cualquier usuario del lenguaje en relación a cualquier punto de vista avanzado por cualquiera de los usuarios del lenguaje. Este derecho incondicional se encapsula en la regla 4:

Regla 4

Un usuario del lenguaje que ha arrojado dudas sobre el punto de vista de otro usuario del lenguaje en la etapa de confrontación de la discusión, está todo el tiempo habilitado para desafiar a ese usuario del lenguaje a que defienda su punto de vista.

El derecho que se encapsula en la regla 4, mientras puede ser un *derecho incondicional* de un usuario del lenguaje que pone en cuestión un punto de vista particular, *no es nunca una obligación,* ya que desafiar al otro usuario del lenguaje para que defienda su punto de vista debe observarse como una *invitación* a conducir una discusión sobre ese punto de vista, y si el otro usuario del lenguaje acepta esa invitación el desafiante está comprometido a hacerlo. Sin embargo, es posible concebir circunstancias en las cuales un usuario del lenguaje pueda tener buenas razones para no embarcarse en una discusión con este otro usuario del lenguaje, incluso si no acepta el punto de vista. Uno podría pensar, por ejemplo, en el obstructivo y caprichoso usuario del lenguaje al que nos referimos en nuestra discusión de la regla 2. No vemos por qué arrojar dudas sobre un punto de vista deba dar pie al surgimiento de una *obligación incondicional* de desafiar al proponente de este punto de vista. En la regla 4, por lo tanto, pensamos que es suficiente garantizar a los usuarios del lenguaje un *derecho incondicional* que ellos puedan o no utilizar.

La obligación de defender

Como observamos en el capítulo 5, una de las implicaciones de las *condiciones preparatorias* para los *asertivos* por medio de los cuales un usuario del lenguaje expresa su punto de vista en relación a una opinión expresada es la *obligación,* si se le pide, de avanzar una *argumentación* para ese punto de vista. Esto, incidentalmente, también es una consecuencia de observar el principio cooperativo de Grice, particularmente la máxima de *calidad.* Sin embargo, debería decirse que esto depende de si esta obligación se aplica *bajo cualquier circunstancia, en todas las situaciones y en relación a todos los desafiantes.*

Un usuario del lenguaje desafiado *siempre* está, por regla, obligado a defender su punto de vista y sólo se libera de esta obligación mediante una *defensa exitosa* de este punto de vista. Un usuario del lenguaje que ha defendido exitosamente su punto de vista entonces no está obligado a defender *el mismo punto de vista de acuerdo a las mismas reglas de discusión y con el mismo punto de partida y frente al mismo usuario del lenguaje,* ya que eso resultaría puramente en una *repetición* de la discusión ya conducida. Nos parece razonable aplicar a las discusiones el principio de *non bis in idem* que se aplica en las cortes en el ámbito de las leyes.

Este principio no se aplica cuando hay *otro* usuario del lenguaje o cuando el desafiante es el mismo pero los puntos de partida o las reglas de discusión son *diferentes.* En ese caso el usuario del lenguaje que es desafiado *está* obligado a defender de nuevo el mismo punto de vista. A diferencia de una disputa, una disputa argumentativa en principio nunca concluye de una vez y para siempre. La discusión siempre puede reabrirse. Después de todo, es perfectamente posible (y en la práctica bastante normal) que nuevas luces se arrojen sobre el tema en base a nuevos puntos de partida. Las reglas para las discusiones racionales no deben excluir esta posibilidad: por el contrario, deben alentarla.

Debe notarse aquí que remover la obligación de defender por medio de una defensa exitosa no implica de ninguna manera una disminución del derecho incondicional, encapsulado en la regla 4, de desafiar a un usuario del lenguaje. Cualquier persona que ha avanzado un punto de vista puede ser desafiado a defenderlo, aún cuando él ya lo haya hecho exitosamente antes. La *obligación* que descansa en el desafío del usuario del lenguaje *de aceptar el desafío* se remueve, sin embargo, median-

te una defensa exitosa en contra del mismo desafiante y en contra de los mismos puntos de partida y las mismas reglas para la discusión. No es razonable estar constantemente desafiando a alguien, pero tampoco es irrazonable no siempre aceptar cada desafío.

Siempre y cuando un usuario del lenguaje todavía no haya defendido exitosamente su punto de vista (para satisfacción de cualquier usuario del lenguaje), su obligación de defenderlo continúa con la misma intensidad (asumiendo que él mientras tanto no ha retractado su punto de vista). Existe sólo una excepción a esta regla. Una discusión racional es imposible sin ciertos *puntos de partida comúnmente compartidos* y sin *reglas de discusión comúnmente compartidas*. Los usuarios del lenguaje que son incapaces de alcanzar acuerdos sobre los puntos de partida y las reglas de discusión también son incapaces de resolver la disputa y, por lo tanto, harían mejor en no embarcarse en una discusión. Un usuario del lenguaje no puede ser obligado a defender su punto de vista en contra de un usuario del lenguaje que se rehúsa a conectarse a determinados puntos de partida y reglas de discusión.

La obligación general de defensa y la excepción se establecen en la regla 5:

Regla 5

El usuario del lenguaje desafiado por otro usuario del lenguaje para defender el punto de vista que él ha avanzado en la etapa de confrontación de la discusión siempre está obligado a aceptar el desafío, a menos que el otro usuario del lenguaje no esté preparado para atarse a determinados puntos de partida y reglas de discusión comúnmente compartidos; el usuario del lenguaje retiene su obligación de defender siempre y cuando no retracte su punto de vista y siempre y cuando él

no lo haya defendido en contra del otro usuario del lenguaje sobre la base de puntos de partida y reglas de discusión acordadas.

La obligación de defender a la que se refiere la regla 5 es una obligación de defensa (sujeta a ciertas limitaciones) que constituye una *cuestión de principio.* Eso significa que (si las condiciones estipuladas se cumplieron) la obligación de defender siempre se aplica, pero puede haber razones de por qué en la práctica no es inmediatamente posible cumplir con esta obligación.

Una razón podría ser que el usuario del lenguaje bajo una obligación de defensa *no tiene tiempo* de llevarla a cabo y conducir una discusión con su desafiante. Quizás, bajo reflexión, él no está tan seguro de su caso como pensaba, y primero desea reunir más documentación o prepararse de otro modo. Sin embargo, esto puede significar como mucho *posponer* la discusión: la obligación de defensa *no se remueve,* sino que permanece invariablemente en posición hasta que el usuario del lenguaje haya cumplido su obligación o retractado su punto de vista.

Reconociendo la obligación de defensa encapsulada en la regla 5 y aceptando el desafío del otro usuario del lenguaje, el usuario del lenguaje que ha avanzado un punto de vista indica su *voluntad de discutir.* El usuario del lenguaje que lo ha desafiado a su vez indica su propia voluntad de entrar en una discusión comprometiéndose con determinados puntos de partida y reglas de discusión comunes. La regla 5, de este modo, está destinada a la *externalización* de la voluntad de discutir que puede demandarse de los usuarios del lenguaje involucrados en una disputa.

Dividir la carga de la prueba

La regla 5 también regula la división de la *carga de la prueba* en relación a un punto de vista. Una persona que avanza un

punto de vista, y no lo retracta subsecuentemente, carga con la carga de la prueba para ese punto de vista tan pronto como (de acuerdo con las condiciones especificadas en la regla 5) él está desafiado a defenderla. En otras palabras, la carga de la prueba en una discusión descansa en el usuario del lenguaje que, por los términos de la regla 5, tiene la obligación de defender un punto de vista.

En el caso de las disputas *simples*, que constituyen nuestro punto de partida, el problema de asignar la carga de la prueba se resuelve entonces, en nuestra opinión, mediante la regla 5. Con las disputas *compuestas*, que en la práctica ocurren más a menudo, la situación es más compleja. Ambas partes pueden haber puesto en cuestión los puntos de vista de los otros y pueden haberse desafiado mutuamente. Sin embargo, incluso entonces la cuestión de quién sostiene la carga de la prueba no presenta ningún problema en principio, ya que la respuesta es que según la regla 5 *ambos* usuarios del lenguaje tienen la obligación de defender sus propios puntos de vista, de modo que *cada uno* soporta la carga de la prueba para su propio punto de vista. Por lo tanto, la pregunta no radica en sobre "quién" descansa la carga de la prueba, sino en quién es el usuario del lenguaje que debe *comenzar* primero a defender su punto de vista. En una disputa compuesta, entonces, no hay dudas de que existe *una* carga de la prueba que debe identificarse como descansando sobre *uno* de los dos usuarios del lenguaje, sino una carga de la prueba *dual*. Por ende, el problema de la división de la carga de la prueba en una discusión compuesta no es de *elección*, sino de *orden*.

Los usuarios del lenguaje involucrados en una disputa compuesta deben arribar a algún acuerdo en relación a quién iniciará primero la defensa de su punto de vista. Si ellos fracasan

en acordar esto, la discusión probablemente se aborte, pero la obligación de defensa en relación a ambos puntos de vista permanece con la misma fuerza. En la visión tradicional de la división de la carga de la prueba, en un dilema como éste *se fuerza* una decisión mediante la regla de que el interlocutor que ataca un punto de vista *establecido* o un estado del arte (o estado de la cuestión) *existente* debe iniciar con su defensa (asumiendo, es decir, que él no es en ningún caso el *único* sobre quien descansa la carga de la prueba).[64]

Varios autores han señalado la naturaleza *conservadora* de esta visión. Además, nos parece que a menudo debe ser difícil determinar cuál es el punto de vista "establecido".

Entonces, una persona que desea observar el principio cooperativo no es tan probable (y ciertamente no sin una buena razón) que avance un punto de vista generalmente aceptado. Una razón de por qué uno podría, sin embargo, desear hacer eso sería que el otro usuario del lenguaje ha avanzado un punto de vista que entra en conflicto con el punto de vista generalmente aceptado. En ese caso, sin embargo, sería suficiente arrojar dudas sobre el punto de vista disidente y desafiar al usuario del lenguaje a avanzarlo, sobre quien descansaría entonces la carga de la prueba para ese punto de vista, no porque él haya avanzado un punto de vista que fuese en contra de la visión que prevalece sino porque según la regla 5 él tiene una obligación condicional de defender todos los puntos de vista que él avanza.

64 La visión tradicional de la división de la carga de la prueba decreta que la carga de la prueba descansa en la persona que ataca una opinión generalmente aceptada o *statu quo*. Cf. Alexy (1978:244), Ehninger y Brockriede (1978:140), Rescher (1977:2, 3, 17, 25-45,105-9) y Smith y Hunsaker (1972:139-40).

Asignar los roles

El primer arreglo que los usuarios del lenguaje deben hacer antes de que ellos puedan embarcarse en la *etapa de la argumentación* de la discusión tiene que ver con la *división de los roles* en la discusión. La cuestión es quién asumirá el rol de *protagonista* y quién el rol de *antagonista*. La respuesta a estas preguntas parecería ser bastante obvia: el usuario del lenguaje que, en la etapa de la confrontación, avanza un punto de vista debe asumir el rol de *protagonista* y el usuario del lenguaje que pone en duda ese punto de vista debe ser el *antagonista*. En la práctica esto será lo que ocurra generalmente, pero no necesariamente. Es bastante posible que los roles se dividan a la *inversa*.[65]

En la práctica, los usuarios del lenguaje a menudo pasarán tácitamente el tema de la división de los roles, y el usuario del lenguaje que ha avanzado un punto de vista automáticamente actuará como *protagonista* y el usuario del lenguaje que arroja dudas sobre él actuará como *antagonista*.

Proponemos iniciar a partir de la división de roles más común y dejar que los usuarios del lenguaje mismo hagan las cosas de modo diferente si así lo desean. Una condición es que *ambos* usuarios del lenguaje acuerden en la asignación de roles y que ellos adhieran a sus roles acordados *a lo largo de la discusión*.

---

65 Tal división "contranatura" de los roles no necesariamente debe significar una violación de la condición preliminar de que los usuarios del lenguaje sean serios, ya que ellos deben haber elegido esta asignación de roles porque creyeron que ésta corresponde al interés de una evaluación crítica. Una persona que avanza un punto de vista ha pensado en él, asumimos, y probablemente sepa mejor que ningún otro cuáles son sus puntos débiles. Si él está interesado en probar este punto de vista en contra de las críticas (y no está preocupado principalmente en evitar una pérdida de imagen), entonces hay mucho más para decir si él asume el rol de atacante crítico. Contrariamente, puede ser que una vez que el desafiante asume el rol de protagonista él se dará cuenta de que el punto de vista sobre el cual él arrojó dudas es más fuerte de lo que suponía. Eso podría ser (y en algunos casos debe) el fundamento para retractar su duda expresada previamente. Tal "juego de roles" ciertamente no necesita ir en detrimento de la seriedad de la discusión, y puede de hecho ser una contribución real a la resolución de la disputa original.

Regla 6

El usuario del lenguaje que en la etapa de apertura de la discusión ha aceptado el desafío del otro usuario del lenguaje de defender su punto de vista cumplirá, en la etapa de la argumentación, el rol de protagonista y el otro usuario del lenguaje cumplirá el rol de antagonista, a menos que ellos acuerden otra cosa; la división de los roles se aplicará hasta el final de la discusión.

7.4. Reglas para la etapa de argumentación

En la *etapa de la argumentación* de la discusión el usuario del lenguaje que ha asumido el rol de protagonista tratará de defender el punto de vista inicial en contra del usuario del lenguaje que ha asumido el rol de antagonista. La cuestión es *cómo* el protagonista puede defender el punto de vista y *cómo* el antagonista puede atacarlo. Además, está la cuestión de cuándo estos intentos de defensa y ataque son *exitosos,* es decir, cuándo el protagonista *ha defendido exitosamente* el punto de vista inicial y cuándo el antagonista lo *ha atacado exitosamente.*

Acordar las reglas de discusión

En una discusión racional, atacar y defender un punto de vista tiene lugar de acuerdo con las *reglas de discusión comúnmente compartidas.* Discutiremos un número de estas reglas de discusión para la etapa de la argumentación de la discusión. Como observamos previamente, ellas deben verse como *propuestas* que sólo *cobran fuerza* cuando han sido *aceptadas* por los usuarios del lenguaje que cumplen los roles de protagonista y antagonista. Esto implica que los usuarios del lenguaje en cuestión *se han declarado dispuestos a conducir la discusión de acuerdo a estas reglas comúnmente compartidas.*

Si los usuarios del lenguaje que toman parte en la discusión hacen esto, entonces las reglas adquieren el estatus de *convenciones* con las cuales las partes se *comprometen* a lo largo de la discusión y con las cuales ellos pueden atarse o vincularse. En las discusiones completamente externalizadas esto se hace explícitamente, pero en la práctica nuevamente es común que los usuarios del lenguaje asuman tácitamente que ellos han aceptado más o menos las mismas reglas para la discusión.

La diferencia entre las convenciones explícitas y no explícitas no necesariamente debe tener serias consecuencias para el curso de la discusión. De hecho, si ambas partes son consistentes a la hora de adherir a las reglas, no existe diferencia en absoluto. Sólo donde existe un desacuerdo sobre la *validez* de una regla aplicada por una de las partes o sobre la corrección de la *aplicación* de una regla, la importancia de las reglas acordadas explícitamente se vuelve aparente. Ya que han sido *formuladas* explícitamente, es más fácil entonces alcanzar una resolución sobre la validez disputada o la aplicación de la regla.

Una implicación de acordar explícitamente las reglas de discusión que ya hemos mencionado es que los usuarios del lenguaje se *comprometen* con aquellas reglas (al menos por la duración de la discusión). Esto significa que, *durante* la discusión, las reglas que gobiernan la discusión no pueden hacerse sujeto o tema de la discusión. Las reglas se aplican mientras dure *esta* discusión entre *estos* usuarios del lenguaje. La única pregunta relacionada con las reglas que deben surgir *durante* la discusión es si ellas se aplicaron adecuadamente.

Por supuesto, esto no significa que las reglas no puedan discutirse *después* de la discusión, o *antes* de que comience una nueva discusión. Y ciertamente tampoco significa que haya reglas que *no* puedan discutirse *nunca más nuevamente*. *Todas* las

reglas, sin excepción, pueden ponerse en cuestión por parte de cualquier usuario del lenguaje que percibe una razón para cuestionarla. La regla disputada entonces adquiere el estatus de una *opinión expresada,* sobre la cual pueden adoptarse diversos puntos de vista (cf. regla 2). Cualquier discusión que surja sobre una regla es una *meta-discusión.*

Regla 7

Antes de iniciar la etapa de la argumentación de la discusión, los usuarios del lenguaje que durante la etapa de la argumentación asumen los roles de antagonista y protagonista, acuerdan qué reglas gobernarán la defensa del protagonista de su punto de vista inicial y el ataque del protagonista sobre ese punto de vista, qué reglas determinan si un protagonista ha defendido exitosamente su punto de vista y qué reglas determinan si el antagonista lo ha atacado exitosamente; estas reglas se aplican a lo largo de la discusión y no pueden ser cuestionadas por ninguna de las partes durante la discusión misma.

El ataque y la defensa de los puntos de vista

En la etapa de argumentación de la discusión, como obervamos en el capítulo 5, se realizan tres categorías de actos de habla: *asertivos, compromisivos* y *directivos.* El protagonista usa *asertivos* para realizar el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* y sólo ese acto complejo, y el antagonista o bien rechaza o bien acepta la argumentación realizada ya sea con el *compromisivo aceptar* o con *su ilocución negativa.*

El protagonista entonces puede obtener un nuevo acto ilocutivo complejo a partir de la *argumentación* del antagonista ejecutando el *compromisivo pedir.* El protagonista puede entonces defender su punto de vista ejecutando uno más actos ilocu-

tivos complejos de *argumentación* y el antagonista puede atacar ese punto de vista ejecutando la *ilocución negativa* de *aceptar.*

En una discusión racional estos son *los únicos modos posibles* de defender y atacar puntos de vista. Ellos representan un derecho del protagonista y del antagonista que en principio es *ilimitado. Todo* acto ilocutivo complejo de la *argumentación* ejecutado por el protagonista debe ser atacado por el antagonista en este sentido (y no en otro) y *todo* acto ilocutivo complejo de la *argumentación* que se pone en cuestión debe defenderse en este sentido (y no en otro).

Como indicamos en 3.5, la *aceptación* de un acto ilocutivo complejo de *argumentación* implica que las proposiciones expresadas en la argumentación se aceptan y que la constelación formada por las afirmaciones argumentativas se observa como una justificación (pro-argumentación) o refutación (contra-argumentación) de la opinión expresada. Un antagonista que *no acepta* el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* ejecutado por el protagonista por lo tanto puede poner en cuestión no sólo su *contenido proposicional* (completo o en parte) sino también su *potencial justificatorio o refutatorio.*

Al arrojar dudas sobre el contenido proposicional del acto ilocutivo complejo de la *argumentación,* el antagonista crea una *nueva disputa* en la cual este contenido proposicional (ya sea entero o en parte) cumple la función de una *opinión expresada.* Debido a que el protagonista ha ejecutado el acto ilocutivo complejo *en apoyo de* su punto de vista, él adoptará un *punto de vista positivo* en relación a esa opinión expresada, y éste (según las reglas 5 y 6) estará nuevamente obligado a defenderlo. Al lado de la *disputa inicial,* que tiene que ver con el *punto de vista inicial* del protagonista, ahora allí surge una *subdisputa* que se relaciona con ese punto de vista. En este sentido es posible que

surja una *cadena* entera de *subdisputas, subsubdisputas* y así sucesivamente. La argumentación del protagonista es entonces (como indicamos en 4.3.2) *subordinadamente compuesta.*

La ejecución de un acto ilocutivo complejo de *argumentación* en defensa de un punto de vista siempre es una defensa *provisional.* Hasta que el antagonista no haya aceptado el contenido proposicional del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* ejecutado por el protagonista, el punto de vista puede observarse como si hubiese sido defendido *definitivamente.* Si el punto en cuestión es un *punto de vista subordinado,* esto también significa que el *punto de vista inicial* se ha defendido definitivamente (dado que la argumentación avanzada también cuente con el *potencial refutatorio o justificatorio* requerido).

Regla 8

a. El protagonista siempre debe defender el punto de vista que él ha adoptado, en relación a una opinión expresada, en la disputa inicial o en una subdisputa, ejecutando el acto ilocutivo complejo de la argumentación que luego cuenta como una defensa provisional de ese punto de vista;

b. El antagonista siempre debe atacar un punto de vista poniendo en cuestión el contenido proposicional o el potencial justificatorio o refutatorio de la argumentación;

c. El protagonista y el antagonista no deben defender o atacar puntos de vista en cualquier otro sentido.

El protagonista sólo ha defendido *suficientemente* un punto de vista cuando él ha defendido exitosamente *tanto* el contenido proposicional del acto ilocutivo complejo de la *argumentación como* su potencial justificatorio o refutatorio. Las reglas de la discusión para la etapa de la argumentación deben incluir

una afirmación explícita de cuándo la defensa del protagonista debe observarse como exitosa en ambos de estos sentidos. Las reglas deben indicar cuándo el antagonista está *obligado* a aceptar el contenido proposicional y el potencial justificatorio o refutatorio del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* ejecutado por el protagonista. Si, y solo si, el protagonista ha defendido un punto de vista de acuerdo a estas reglas y el antagonista está obligado, según estas reglas, a aceptar la defensa, entonces es posible decir que el protagonista *ha defendido suficientemente* su punto de vista. Si el protagonista *falla* en esto, entonces el antagonista *ha atacado suficientemente* el punto de vista (dado que él ha observado las otras reglas de la discusión).

¿Cuándo está *obligado* el antagonista a aceptar el contenido proposicional de un acto ilocutivo complejo de *argumentación*? Esta es una pregunta que sólo puede resolverse si lo usuarios del lenguaje que están por asumir los roles de protagonista y antagonista acuerdan, en la etapa de apertura de la discusión, cómo decidirán acerca de la aceptabilidad del contenido proposicional de los complejos actos ilocutivos ejecutados por el protagonista. Para esto, ellos deben establecer *explícitamente* (1) *qué proposiciones ellos aceptan conjuntamente sin posteriores argumentos,* y (2) *cómo decidirán conjuntamente acerca de la aceptabilidad de otras proposiciones.*

El procedimiento de identificación intersubjetivo

Las proposiciones que *se aceptan conjuntamente* deben tener que ver con hechos, verdades, normas y valores jerárquicos. Los usuarios del lenguaje son completamente libres a la hora de ordenar su lista de proposiciones conjuntamente aceptadas. Todas las proposiciones que ambos aceptan pueden incluirse. Una restricción, sin embargo, es que la lista debe ser *consis-*

tente en el sentido de que no debe contener proposiciones que sean mutuamente contradictorias. De otro modo, sería posible *defender siempre exitosamente cualquier punto de vista en contra de cualquier ataque.*[66] Esto, por supuesto, haría completamente imposible la *resolución de una disputa.*

Que una proposición aparezca en la lista de las proposiciones aceptadas sólo significa que los usuarios del lenguaje están de acuerdo en que durante la discusión ellos *no arrojarán dudas* sobre la proposición en cuestión. La lista establece con qué proposiciones se han *comprometido* los usuarios del lenguaje a lo largo de la discusión y esto, por lo tanto, puede observarse como su *punto de partida conjuntamente compartido.*[67]

¿Cómo puede el protagonista explotar esta lista de proposiciones aceptadas para su defensa del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* ejecutado por él mismo? Si el antagonista arroja dudas sólo sobre el contenido proposicional de este complejo acto, el protagonista puede señalarle, si él cree que éste es el caso, que la proposición en cuestión aparece en la lista de proposiciones conjuntamente aceptadas. El protagonista y el antagonista deben entonces llevar a cabo un chequeo para establecer si éste efectivamente es el caso. Si lo es, el antagonista entonces está obligado a retractar sus dudas sobre la proposi-

66 Por ejemplo, la lógica proposicional clásica (cf. Kahane, 1973:67-70) demuestra esto fácilmente. Si se aceptan afirmaciones contradictorias es incluso posible arreglar de antemano una defensa exitosa, tanto de un punto de vista *positivo* como de uno *negativo* en relación a la *misma* opinión expresada (cf. Popper, 1974:312-35).

67 A diferencia de Alexy, una de cuyas reglas fundamentales es que el hablante sólo debe aseverar aquello que él cree que es cierto (1978:234), creemos que es innecesario incluir una *cláusula de sinceridad* en las reglas para discusiones racionales. La misma entraría en conflicto con el principio de la externalización, por supuesto, pero también es innecesario porque un hablante serio está comprometido con lo que dice, independientemente de si él lo cree o no (cf. nuestras remarcas en 2.1. sobre la responsabilidad en conexión con las condiciones de sinceridad de Searle).

ción y a aceptar el acto ilocutivo complejo de la *argumentación*. El protagonista entonces se ha defendido *exitosamente* frente a los ataques del antagonista.

Este método de defensa por parte del protagonista por lo tanto consiste de un *chequeo conjunto* que se lleva a cabo a partir de su pedido, y que equivale a establecer si la proposición puesta en cuestión es *idéntica* a una proposición de la lista de proposiciones conjuntamente aceptadas. Llamamos a este método el *procedimiento de identificación intersubjetivo* (abreviado PII). Si aplicar este procedimiento produce un resultado *positivo,* el antagonista está *obligado* a *aceptar* el contenido proposicional del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* ejecutado por el protagonista. Si, por otro lado, produce un resultado *negativo,* entonces el protagonista está *obligado* a *retractar* su acto ilocutivo complejo.

Lo que previamente hemos señalado sobre el estatus convencional de las reglas para la etapa de la argumentación de la discusión, también se aplica a las proposiciones conjuntamente aceptadas. En discusiones completamente externalizadas los interlocutores determinan al inicio cuáles son las proposiciones aceptadas por ambos, pero en la práctica estas proposiciones casi siempre funcionan como *presupuesto (o presunto) conocimiento de fondo mutuamente tácito y compartido.*

Siempre y cuando ambas partes estén de acuerdo en que una proposición forma parte de este conocimiento de fondo compartido, no hay diferencia en si la proposición en cuestión ha sido o no explícitamente aceptada. Sin embargo, tan pronto como surja un desacuerdo en la discusión sobre una proposición implícitamente aceptada, ninguna de las dos partes puede apelar al compromiso de la otra. Ambas partes entonces pueden fácilmente *negar que ellas se comprometieron con esa proposición particular.*

El procedimiento de prueba intersubjetivo

La aplicación del procedimiento de prueba intersubjetivo no es el único camino abierto que tiene el protagonista a la hora de defender un acto ilocutivo complejo de *argumentación* en contra de los ataques por parte del antagonista sobre su contenido proposicional. Si sus opciones estuviesen restringidas hasta tal límite, la argumentación del protagonista sólo sería capaz de usar proposiciones sobre las cuales *ya se ha alcanzado un acuerdo al inicio*. Esta limitación previene al protagonista de defender su punto de vista usando proposiciones que no han sido postuladas en absoluto cuando se inició la discusión. Esta es una limitación indeseada. El protagonista también debería ser capaz de apelar a la posibilidad de avanzar *nueva* información en su defensa.

Para ser capaces de usar nueva información en una discusión racional, los argumentadores deben contar con algún modo de probarla. Aquí es donde aparece el *procedimiento de prueba intesubjetivo* (PPI) (cf. Kamlah y Lorenzen, 1973:117-28). Este procedimiento sólo puede utilizarse si los usuarios del lenguaje acuerdan en la etapa de apertura *cómo ellos determinarán* si una proposición debe o no ser aceptada.[68]

El método de prueba sobre el que se acuerda debería, por ejemplo, consistir de fuentes orales y escritas consultadas (enciclopedias, diccionarios y otros trabajos de referencia) y debería incluir la conducta conjunta de observaciones o experimientos. Al igual que con la lista de proposiciones conjunta-

68 En la forma en la que se delinea aquí el procedimiento de prueba intersubjetivo sólo puede aplicarse a afirmaciones *elementales*, que no contengan partículas lógicas. Esto contrasta con el procedimiento de identificación intersubjetivo, que se aplica tanto a las afirmaciones elementales como a las no elementales, que pueden incluso consistir de teorías enteras. Si mientras defiende una afirmación no elemental el protagonista desea hacer uso del procedimiento de prueba intersubjetivo, la afirmación debe primero *descomponerse*, en cuyo porceso es posible que él aplique las reglas para el uso de partículas lógicas propuestas por Kamlah y Lorenzen (1973: Cap. 5).

mente aceptadas, ambos usuarios del lenguaje deben observar el método elegido como suficiente para su tarea.

Al aplicar el PPI se sigue el mismo patrón que al aplicar el PII: el protagonista pide la aplicación del PPI a una proposición que fue puesta en cuestión y el PPI entonces se lleva a cabo conjuntamente por parte del protagonista y del antagonista. Si el resultado es positivo, el antagonista está obligado a aceptar la proposición (y el protagonista ha defendido exitosamente su acto ilocutivo complejo de la *argumentación* en contra del ataque del antagonista). Si el resultado es negativo, el protagonista está obligado a retractar el acto ilocutivo complejo (que el antagonista, por lo tanto, ha atacado exitosamente).

Debe observarse aquí que no es *irracional* expresar una proposición que después de la aplicación de PII o el PPI pruebe ser insostenible, y tampoco lo es arrojar dudas sobre una proposición que después de la aplicación del PII o el PPI prueba ser sostenible. Sin embargo, *es* racional que siguiendo un resultado negativo de la aplicación del PII o PPI *no* se retracte la afirmación en la cual se expresa la proposición en cuestión, o que *no* se acepte en el caso de un resultado positivo del PII o PPI.

Por razones de eficiencia, más allá de cualquier otra, es una buena idea usar el PPI sólo si el PII ya ha producido un resultado negativo, ya que si una proposición corresponde a aquellas que se aceptan conjuntamente no existe, por supuesto, ninguna necesidad de aplicar el PPI. En algunos casos, de hecho, hacer eso sería introducir complicaciones indeseables.

Por ejemplo, ¿qué es lo que se supone que ocurra si el resultado de PPI es negativo y el resultado de PII positivo? El protagonista entonces estará bastante justificado al apelar al PII y el antagonista al PPI, de este modo bloqueando el camino a la resolución de la disputa.

La lista de proposiciones conjuntamente aceptadas constituye el *punto de vista común* para la discusión, y este punto de partida se debilita presentando proposiciones que ocurren en la lista del PPI. La cuestión acerca de si una proposición debe estar en la lista en primer lugar o no es una pregunta que no puede plantearse en una discusión en la cual la proposición en cuestión es en sí misma *un punto de partida,* pero puede por supuesto ser tema de una nueva discusión.

La implicación de las regulaciones posteriormente recomendadas de las opciones de defensa del protagonista es que debemos incluir una restricción en la definición de *una defensa exitosa* o *un ataque exitoso sobre* el contenido proposicional de una afirmación por medio del PII y el PPI.

Durante su defensa el protagonista siempre debe exigir que se aplique el PII. Si el resultado del PII es positivo, la afirmación se ha defendido exitosamente. Si este es negativo, el protagonista todavía tiene la posibilidad de exigir que se aplique el PPI. Si el resultado de esto es positivo, entonces la afirmación después de todo ha sido defendida exitosamente y, si el resultado es nuevamente negativo, la afirmación ha sido atacada exitosamente.

Para una *defensa* exitosa es suficiente que *uno de los dos procedimientos produzca un resultado positivo.* Para un *ataque* exitoso, *ambos procedimientos deben producir un resultado negativo.* El orden en el cual los dos procedimientos deben llevarse a cabo siempre debe ser *primero el PII, luego (si es necesario) el PPI.*

Regla 9

a. El protagonista ha defendido exitosamente un acto ilocutivo complejo de argumentación en contra del ataque por parte del

antagonista sobre su contenido proposicional si la aplicación del PII produce un resultado positivo y, si no es así, si la aplicación del PPI produce un resultado positivo;

b. *El antagonista ha atacado exitosamente el contenido proposicional del acto ilocutivo complejo de la argumentación si al aplicar ya sea el PII o el PPI se produce un resultado positivo.*

El procedimiento de explicitación intersubjetivo

Como se estableció en la regla 8, el antagonista puede atacar el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* no sólo arrojando dudas sobre su contenido proposicional sino también poniendo en cuestión su *potencial justificatorio o refutatorio*. ¿Cómo puede el protagonista *defenderse exitosamente* frente a un ataque sobre el potencial justificatorio o refutatorio de su argumentación?, y ¿cuándo el antagonista ésta *obligado* a *aceptarlo*?

Si el protagonista adopta un punto de vista positivo es posible preguntar si el argumento *"contenido proposicional (del acto ilocutivo complejo de la argumentación), por lo tanto opinión expresada"* es válido. Para responder a estas preguntas generalmente se necesita primero *reconstruir el argumento subyacente mediante la explicitación de una o más premisas inexpresadas* (cf. 6.5).

Para reconstruir el argumento expresado en la argumentación es necesario usar un *procedimiento de explicitación intersubjetivo* (PEI). Este, creemos, puede basarse en los mismos puntos de partida que el procedimiento desarrollado en el capítulo 6 para la explicitación de premisas inexpresadas. Su resultado debe ser que los usuarios del lenguaje involucrados en la discusión lleguen a un acuerdo acerca de qué argumento se expresa en qué premisas dentro de la argumentación del protagonista.

Puesto que la argumentación del protagonista casi siempre se enmarca en una forma argumentativa que, hablando

estrictamente, es inválida, es *en el interés del protagonista* que el procedimiento de explicitación intersubjetiva se realice, y por lo tanto debe ejecutarse conjuntamente por parte del protagonista y del antagonista *ante la petición del protagonista.*

El procedimiento de razonamiento intersubjetivo

Si el argumento del protagonista se reconstruyó con la ayuda del PEI esto significa que el argumento es *válido.* Si no ha tenido lugar dicha reconstrucción, aún es necesario chequear la validez del argumento. Antes de hacer esto es posible, sin embargo, que los usuarios del lenguaje deban primero establecer, en la etapa de apertura de la discusión antes de que comience la etapa de la argumentación, cómo llevarán a cabo este chequeo.

Antes de que pueda hacerse *eso,* no obstante, deben contar con *reglas lógicas* que ellos puedan aplicar a fin de evaluar la validez del argumento del protagonista. Esto puede hacerse dialécticamente, por ejemplo, usando las reglas dialécticas de la Escuela de Erlangen y estableciendo si la opinión expresada en disputa es defendible en relación a las premisas que conjuntamente conforman la argumentación (cf. Kamlah y Lorenzen, 1973, cap. 7). Dado que lo más importante aquí es de hecho establecer si los argumentos avanzados por el protagonista son válidos, denominaremos a este procedimiento el *procedimiento de razonamiento intersubjetivo* (PRI). Al igual que los otros procedimientos, el PRI se lleva a cabo por parte del protagonista y del antagonista conjuntamente *a pedido del protagonista.*

Regla 10

a. El protagonista ha defendido exitosamente un acto ilocutivo complejo de argumentación en contra del ataque por parte del antagonista sobre su potencial justificatorio o refutatorio si la aplicación

del PEI produce un resultado positivo y, si el PRI no se ha aplicado, si la aplicación del PRI produce un resultado positivo;

b. *Si la aplicación del PEI o del PRI no produce un resultado positivo, el antagonista ha atacado exitosamente el potencial justificatorio o refutatorio.*

El ataque y la defensa suficientes de los puntos de vista

Sobre la base de lo que ya dijimos y usando las reglas 9 y 10, ahora podemos decir que el protagonista ha defendido *suficientemente* un punto de vista inicial o subordinado por medio de un acto ilocutivo complejo de *argumentación* y cuándo el antagonista ha atacado *suficientemente* ese punto de vista.

Para la *defensa suficiente* de un punto de vista el protagonista debe haber defendido exitosamente *tanto* el *contenido proposicional* del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* (en el modo prescrito en la regla 9) *como* (en el modo indicado en la regla 10) el *potencial justificatorio o refutatorio* en relación a la opinión expresada con la cual se relaciona el punto de vista.

Para un *ataque suficiente* sobre un punto de vista es suficiente que el antagonista haya atacado exitosamente ya sea el *contenido proposicional* o el *potencial justificatorio o refutatorio* (en el modo prescrito en las reglas 9 y 10). El antagonista debe intentar hacer ambas cosas (como se prescribe en la regla 8), pero para un ataque suficiente sobre un punto de vista sólo se necesita que uno de los dos intentos tenga éxito. Esto está materializado en la regla 11:

Regla 11

a. *El protagonista ha defendido suficientemente un punto de vista inicial o subordinado por medio de un acto ilocutivo complejo de argumentación si él ha defendido exitosamente el contenido*

proposicional y el potencial justificatorio o refutatorio puestos en cuestión por parte del antagonista;

b. *El antagonista ha atacado suficientemente el punto de vista del protagonista si él ha atacado exitosamente el contenido proposicional o el potencial justificatorio o refutatorio del acto ilocutivo complejo de la argumentación.*

Si el protagonista tiene éxito a la hora de defender el *punto de vista inicial* en el modo prescrito, entonces ese punto de vista se defendió también *suficientemente*. Una defensa suficiente de un *punto de vista subordinado,* por supuesto, no significa como consecuencia automáticamente que el punto de vista inicial ha sido defendido suficientemente.

Un punto de vista subordinado surge cuando el protagonista ha defendido el contenido proposicional del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* avanzado por él en defensa del punto de vista inicial, por medio de otro acto ilocutivo complejo de *argumentación*. Este último acto ilocutivo complejo de *argumentación* equivale a una defensa *provisional* del punto de vista subordinado. Si el protagonista lo ha defendido exitosamente en el modo prescrito por la regla 9, esto sólo significa que el punto de vista subordinado ha sido defendido suficientemente, es decir que el *contenido proposicional* del primer acto ilocutivo complejo ha sido defendido exitosamente.

A fin de defender el *punto de vista inicial* suficientemente también se necesita, según la regla 11, que el *potencial justificatorio o refutatorio* del *primer* acto ilocutivo complejo sea defendido exitosamente (en el modo descripto en la regla 10). Y esto, por supuesto, no es garantía de una defensa suficiente de un punto de vista subordinado.

Ataque y defensa suficientes del punto de vista inicial
Cuando una discusión contiene no sólo un *punto de vista inicial* sino también un *punto de vista subordinado,* el punto de vista inicial se defiende suficientemente si el punto de vista subordinado se ha defendido suficientemente (de acuerdo con la regla 11) y si además el *potencial justificatorio o refutatorio* del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* del cual el punto de vista subordinado forma parte también ha sido defendido suficientemente (de acuerdo con la regla 10). Lo mismo se aplica, *mutatis mutandis,* a la defensa de *puntos de vista subordinados,* y así sucesivamente. La defensa suficiente de un *punto de vista inicial* en una discusión en la cual uno o más *puntos de vista subordinados* ocurren, puede materializarse en la siguiente regla:

Regla 12

a. *El protagonista ha defendido suficientemente el punto de vista inicial si él ha defendido satisfactoriamente el potencial justificatorio o refutatorio (que se puso en cuestión) del acto ilocutivo complejo de la argumentación que él ha avanzado en defensa del punto de visa inicial y él ha defendido suficientemente todos los puntos de vista subordinados;*
b. *En todos los otros casos el antagonista ha atacado suficientemente el punto de vista inicial.*

Hacer el mejor uso posible del derecho a atacar
Las reglas 9 y 12 se refieren al ataque y a la defensa de puntos de vista, pero no existe por supuesto ninguna necesidad de que un antagonista ponga en cuestión *todo* lo que el protagonista avanza en la discusión. A decir verdad, según la regla 8, él tiene el *derecho* a desafiar tanto el contenido proposicional como el potencial justificatorio o refutatorio de *cualquier* acto

ilocutivo complejo de *argumentación* ejecutado por parte del protagonista, pero él naturalmente no está *obligado* a hacerlo.

Es perfectamente posible -y en la práctica perfectamente normal- que el protagonista se dé cuenta de repente, en medio de la discusión, que él ha estado equivocado al simplemente aceptar la argumentación. También es posible que al comenzar dudando únicamente del contenido proposicional de un acto ilocutivo complejo de *argumentación,* pero no de su potencial justificatorio o refutatorio, y eso bajo reflexión es algo que él ahora lamenta.

Al antagonista debe dársele la posibilidad de recobrar estas oportunidades que él ha dejado pasar previamente. Puede asegurársele esta oportunidad permitiéndole *a lo largo de la discusión* ejercitar el derecho que es suyo por virtud de la regla 8. Este suplemento de la regla 8 por lo tanto ofrece al antagonista la oportunidad de *hacer el mejor uso posible* de su derecho a atacar, y eso posibilita la resolución de las disputas.

Regla 13

A lo largo de la discusión el antagonista retiene el derecho que posee en virtud de la regla 8, a saber que él puede poner en cuestión tanto el contenido proposicional como el potencial justificatorio o refutatorio de cualquier acto ilocutivo complejo de argumentación ejecutado por el protagonista, siempre y cuando este último todavía no lo haya defendido exitosamente.

Hacer el mejor uso posible del derecho a defender

Según la regla 12, para una defensa suficiente del punto de vista inicial el protagonista está obligado a defenderse contra *todos* los ataques del antagonista sobre el acto ilocutivo complejo de la *argumentación* que él realiza.

Sin embargo, es posible que el antagonista haya desafiado tanto el contenido proposicional del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* como su potencial justificatorio, y que en primera instancia el protagonista se haya defendido sólo en contra del primer ataque ejecutando un nuevo acto ilocutivo complejo de *argumentación*. El protagonista podría a su vez desafiar este nuevo acto ilocutivo complejo, y si el protagonista se defiende en contra de este nuevo ataque esto no implica automáticamente que el primer acto ilocutivo complejo haya sido defendido suficientemente.

Al protagonista debe dársele la oportunidad de hacer esto incluso en una etapa tardía. A él puede dársele esta oportunidad permitiéndosele *a lo largo de la discusión* defender cualquier acto ilocutivo complejo de *argumentación* que ha sido atacado por el antagonista. En este sentido el protagonista tiene una oportunidad de *hacer el mejor uso posible* de su derecho a defender, y esto, al igual que el derecho del antagonista a hacer el mejor uso posible de su derecho a atacar, posibilita la resolución de disputas.

Regla 14

A lo largo de la discusión el protagonista retiene el derecho que él posee en virtud de la regla 8, a saber que él puede defenderse en contra de cualquier ataque del antagonista tanto del contenido proposicional como del potencial justificatorio o refutatorio de cualquier acto ilocutivo complejo de argumentación que él todavía no ha defendido exitosamente.

Otro modo de permitirle al protagonista hacer el mejor uso posible de su derecho a defender, es darle la oportunidad de *retractar* un acto ilocutivo complejo de *argumentación* previamente formulado. Es posible que en la primera instancia el protagonista piense que puede defender suficientemente su punto de vista (ya sea ini-

cial o subordinado) por medio de un determinado acto ilocutivo complejo, pero que después se dé cuenta de que este no es el caso.

Retractado un acto ilocutivo complejo de *argumentación* el protagonista remueve su *compromiso* con él y por lo tanto su *obligación de defenderlo*. En este sentido es posible que el protagonista *se corrija* durante el curso de la discusión. Él puede entonces, si lo desea, reemplazar el acto ilocutivo complejo retractado por otros que él *piensa* será capaz de defender exitosamente.

El protagonista debería tener esta oportunidad tanto cuando él retracta un acto ilocutivo complejo de *argumentación por su propia iniciativa* (sin que este haya sido desafiado por el antagonista) como cuando éste *ha sido* puesto en cuestión por parte del antagonista. Puesto que esta obligación de defender un acto ilocutivo complejo de *argumentación* retractado se ha *cancelado,* el protagonista todavía puede estar en una posición de atenerse a los requisitos formulados en la regla 12 para una defensa suficiente de los puntos de vista iniciales.

Regla 15

A lo largo de la discusión el protagonista tiene el derecho de retractar cualquier acto ilocutivo complejo de argumentación ejecutado por él y por lo tanto rescindir su obligación de defenderlo.

La conducción ordenada y metódica de las discusiones

Las adiciones al final de las reglas 13 y 14 implican que el antagonista no puede llevar a cabo ataques sobre el contenido proposicional o el potencial justificatorio o refutatorio de un acto ilocutivo complejo de *argumentación* que el protagonista ya ha defendido exitosamente, y que el protagonista no tiene que defenderse de ataques contra los cuales él ya se ha defendido exitosamente.

Estas estipulaciones previenen de que esté cautiva de interminables repeticiones de *idénticos* ataques y defensas. Tales repeticiones son inútiles, ya que ellas de ningún modo contribuyen a una resolución de la disputa. El principio legal *non bis in idem* -que mencionamos en conexión con la regla 5- se aplica aquí también.

Por la misma razón es necesario evitar todas las otras repeticiones de actos de habla ejecutados por el protagonista o el antagonista, por ejemplo la ejecución del pedido de idénticos *declarativos de uso*. La precisión de una formulación ya hecha más precisa en exactamente el mismo sentido no hace ninguna contribución a la resolución de la disputa.

En una discusión racional no es suficiente meramente evitar repeticiones inútiles de actos de habla idénticos, la discusión también debe continuar un curso *ordenado*. Para que esto se alcance se necesita contar con reglas que posibiliten una rápida y eficiente resolución de disputas. Estas reglas podrían conjuntamente constituir una especie de *orden del día* para las discusiones racionales. Las estipulaciones propuestas en la regla 16, creemos, estarían entre los primeros ítems de tal orden del día:[69]

Regla 16

a. El protagonista y el antagonista no pueden ejecutar el mismo acto ilocutivo o el mismo acto ilocutivo complejo más de una vez en el mismo rol de la discusión.

b. El protagonista y el antagonista pueden asumir turnos de habla a la hora de ejecutar un acto ilocutivo o un acto ilocutivo complejo.

69 En tal orden del día por supuesto es posible, si los argumentadores lo requiriesen, regular un gran número de otros asuntos. Por ejemplo, la *duración* de la discusión puede fijarse de antemano.

c. *El protagonista y el antagonista no deben ejecutar en el mismo turno de habla más de un acto ilocutivo o acto ilocutivo complejo.*[70]

7.5. Reglas para la etapa de la conclusión

En la *etapa de conclusión* de la discusión el usuario del lenguaje que ha cumplido el rol de protagonista dentro de la etapa de argumentación retracta o no el punto de vista inicial y el usuario del lenguaje que ha cumplido el rol de antagonista dentro de la etapa de argumentación mantiene o no sus dudas acerca del punto de vista inicial. Los usuarios del lenguaje terminan la discusión conjuntamente estableciendo el resultado final (y pueden, como resultado de esto, decidir iniciar una nueva discusión).

La única cosa que necesita reglamentarse explícitamente en la etapa de conclusión es cuándo el *protagonista está obligado,* sobre la base del ataque llevado a cabo por el antagonista en la etapa de la argumentación, a retractar el *punto de vista inicial,* y cuándo el *antagonista está obligado,* en base a la defensa conducida por el protagonista en la etapa de la argumentación, a retractar sus *dudas sobre el punto de vista inicial.* Esta reglamentación se hace efectiva gracias a la regla 17:

Regla 17

a. *El protagonista está obligado a retractar el punto de vista inicial si el antagonista lo ha atacado suficientemente (mientras observaba las reglas para la discusión) (en el modo indicado en la regla 12) dentro de la etapa de la argumentación;*
b. *El antagonista está obligado a retractar sus dudas sobre el punto de vista inicial si el protagonista (mientras observaba las otras reglas*

70 Debe recordarse al lector en este punto que un acto ilocutivo complejo de *argumentación* es una constelación de afirmaciones y que éste en principio consistirá de más de un *asertivo.*

para la discusión) lo ha defendido suficientemente (en el modo indicado en la regla 12) dentro de la etapa de la argumentación;

c. *En todos los otros casos el protagonista no está obligado a retractar el punto de vista inicial y el antagonista no está obligado a retractar sus dudas acerca del punto de vista inicial.*

No es necesario tener una regla para determinar cuándo el protagonista *debe* retractar el punto de vista inicial y cuándo el antagonista *debe* retractar sus dudas sobre él. En todas las etapas de la discusión ambos usuarios del lenguaje tienen el derecho de retractarse de sus posiciones originales. Si uno de los dos ejercita este derecho, como resultado la disputa de una vez se anula y la discusión ha llegado a su fin. Por supuesto, este tipo de finales para las discusiones no puede verse como una *resolución* de la disputa *como el resultado de la discusión.*

La razón para no materializar este derecho de retracción en una regla de discusión reside en el hecho de que éste se origina directamente en uno de los principios en que subyacen todas las reglas de la discusión, a saber que los usuarios del lenguaje nunca pueden estar *obligados* o *forzados* a avanzar o desafiar un punto de vista. Los usuarios del lenguaje que avanzan o desafían puntos de vista lo hacen *motu proprio,* y esto significa que ellos también pueden retractar estos puntos de vistas o expresiones de dudas *motu proprio.*

No se necesita contar con una regla separada para indicar cuándo el protagonista *debe mantener* el punto de vista inicial y cuándo el antagonista *debe mantener* sus dudas sobre el punto de vista inicial. La razón para esto ya está *implícita* en la regla 17. Si el *antagonista está obligado* a retractar sus dudas sobre el punto de vista inicial, entonces el *protagonista* tiene el *derecho* automático de mantener el punto de vista inicial,

y si el *protagonista está obligado* a retractar el punto de vista inicial entonces el *antagonista* tiene el *derecho* automático de mantener sus dudas sobre el punto de vista inicial. El protagonista y el antagonista deben decidir por ellos mismos si desean ejercer este derecho.

Después de que los usuarios del lenguaje hayan cerrado la discusión decidiendo conjuntamente según la regla 17 quién la ha ganado, ellos pueden si lo desean decidir conducir una nueva discusión. Esta puede tener que ver, por ejemplo, con *otro* punto de vista inicial en relación a *la misma* opinión expresada, una afirmación que expresa una proposición de la lista de las proposiciones aceptadas (es decir, un *punto de partida* de la discusión que acaba de terminar), o una *regla de discusión* previamente aceptada (de modo que surge una *meta-discusión*).

Ya sea que los usuarios del lenguaje se embarquen en esta nueva discusión (y de ser así, cuál será su tema) es algo que deben decidir por ellos mismos, y no puede reglamentarse mediante reglas. Si ellos deciden continuar, comienzan una *nueva* discusión, y esta está entonces gobernada por las reglas postuladas en 7.3 para la conducción de discusiones racionales (reglas 4-6).

Con la regla 17 nuestras propuestas de reglas para discusiones racionales está ahora completa. Cada una de ellas, creemos, posibilita cumplir una condición necesaria para la resolución de una disputa. Naturalmente todos los tipos de elaboraciones posteriores y precisiones serán necesarios, conjuntamente con muchas formas de operacionalización. En conjunto, sin embargo, ellas ayudan a la resolución de disputas por medio de discusiones argumentativas, aunque ellas no garanticen que en la práctica estas siempre se *resolverán*.

Las reglas que hemos formulado se relacionan con la ejecución de actos de habla en discusiones argumentativas e indican las condiciones que el uso de los usuarios del lenguaje en las discusiones deben cumplir a fin de ser capaces de contribuir a la resolución de una disputa. Ellas pueden por lo tanto verse como elementos de un código de conducta para argumentadores racionales.

Capítulo VIII

Falacias y código de conducta para los argumentadores racionales

8.1. El tratamiento de las falacias en la literatura práctica

Antes de demostrar que las falacias pueden observarse como violaciones del código de conducta para argumentadores racionales comencemos explicando las desventajas del modo en el que las falacias se abordaron en la literatura reciente sobre argumentos y discusiones, y los problemas que deben resolverse en el análisis de las falacias. Muy al comienzo debe notarse que las diversas publicaciones teóricamente orientadas sobre las falacias han apuntado en los últimos años al insatisfactorio tratamiento que las falacias reciben en los libros de textos prácticos, mientras que las revisiones drásticas que regularmente aparecen en reimpresiones de tales libros de texto, precisamente en aquellos pasajes en los que se ocupan de las falacias, parecerían indicar que los autores mismos tienen sus propias dudas.[71]

Según Finocchiaro es característico del tratamiento de las falacias que ellos comiencen con una *definición* de lo que se entiende por falacia, avancen con una descripción de los *tipos de falacias* y establezcan una *clasificación*, y finalmente discutan algunos *ejemplos* (1980:332). También nos parece conspicuo que las falacias por regla se dividan en falacias *formales* e *informales* y que sólo la primera de estas categorías esté más o menos definida, mientras la segunda parece no ser más que

71 Entre estos escritores que revisan el tratamiento de las falacias insatisfactoriamente se encuentran Barth y Martens (1977), Finocchiaro (1980) y Lambert y Ulrich (1980). Las modificaciones en el modo en el que se tratan las falacias aparecen, por ejemplo, en reimpresiones de las introducciones a la lógica de Copi (1972), Kahane (1973) y Carney y Scheer (1980).

una coleccción de varios *faux pas*. Es con este tipo de falacias "informales" que nos concentraremos particularmente aquí.

La definición más general comúnmente dada de una falacia es que una falacia es un argumento que *parece correcto pero no lo es* (cf. v.g. Barry, 1980:47). Una falacia formal entonces es una falacia cuya incorrección se origina en la invalidez de la forma lógica del argumento (cf.v.g. Carney y Scheer, 1980:30). Todas las falacias cuya incorrección no se relacione con la forma lógica del argumento se observan entonces como falacias *informales*. Por lo tanto es entendible (aunque no aceptable) que no exista gran claridad sobre cuál exactamente es el *criterio de corrección* en base al cual una falacia se explica como una falacia informal. Resolver este problema se hace incluso más difícil por la circunstancia de que, entre varios autores, todos dividen las falacias informales en categorías de distinto modo y que virtualmente cada especie distinta de falacias informales termina teniendo un número inespecífico de excepciones, cuyo resultado es que un argumento que en un caso es una falacia informal en otro no lo es.

En contra de este tipo de telón de fondo quizás podría ser mejor sólo comenzar a partir de los *ejemplos* de falacias informales que se citan en la literatura. Sin embargo, una desventaja de la mayoría de los ejemplos es que ellos no son representativos del tipo de falacia que se supone ellos representan. A pesar de que todos alegan haber sido tomados de situaciones discursivas reales, generalmente ellos dan una impresión construida y artificial (o en cualquier caso forzada). Probablemente esto ocurre más que nada porque ellos se presentan en un tipo de *forma estándar* que mantiene poca semejanza con el modo en el que el argumentar toma lugar en el discurso ordinario. La diferencia más obvia entre esta forma estándar y la argumentación en el discurso ordina-

rio radica en que la primera posee un grado de *explicitación* que es excepcional en la última. Existen, por supuesto, excepciones incluso a esta regla, como lo vemos en una entrevista con Cliff Richard en el *Saturday Telegraph* del 1 de noviembre de 1981:

> Incluso antes de que hiciese su compromiso, Cliff Richard enfrentó el dilema de si él podía, como cristiano, continuar haciendo música que otros cristianos observan como una diabólica incitación a los placeres temporales. Con la ayuda de Bill Latham él encontró la solución en un excelente silogismo. "Si el Rock and Roll no es de Dios, entonces debe ser del diablo", Cliff argumenta: "Pero no existe nada en la Biblia acerca de que el diablo haya creado nada en absoluto. Puesto que las cosas son de Dios, todo es básicamente bueno, y depende de nosotros lo que hacemos con ello".

Esta excepcional explicitación es la reminicencia de un ejemplo en la forma estándar que aparece en Lambert y Ulrich (1980:26-7):

1. a. Jones mantiene que el socialismo es malo.
   b. Jones es un rico corredor de bolsa.
   c. Si Jones es un rico corredor de bolsa y sostiene que el socialismo es malo, entonces está escondiendo algo.
   d. Si el está escondiendo algo, entonces el socialismo no es malo.
   e. Por lo tanto, el socialismo no es malo.

Lambert y Ulrich presentan el argumento (1) como un ejemplo de falacia informal conocida como el a*rgumentum ad hominem* (aunque en nuestra visión hay algo más que debe decirse para verlo al mismo tiempo como un a*rgumentum ad*

ignorantiam). Sin embargo, es extremadamente poco probable que el argumento se dé *de esta forma* en una argumentación dentro del discurso ordinario. Más probable sería que se utilizase alguna de las siguientes variantes:

II. a. No sorprende que Jones diga que el socialismo es malo, él es un rico corredor de bolsa.
b. Jones puede decir que el socialismo es malo, pero uno debe recordar que él es un corredor de bolsas.
c. Jones puede decir que el socialismo es malo, pero qué puede esperarse, él es un rico corredor de bolsa.

Existen diferencias importantes entre (1) y (2) ya que en (1) hay un *argumento* claro, mientras no lo hay en (2), y que en (1) *se han añadido dos premisas y una conclusión*. (1) se presenta como un ejemplo de un *argumentum ad hominem (circunstancial)*, pero (2) sólo puede observarse como un ejemplo de que si (2) a-c se reconstruye de este modo éste tiene la forma de (1). Esto quiere decir que deberían añadirse dos premisas (1c y 1d). Sin embargo, es dudoso si éste produce un análisis correcto de (2) y, si no, cómo debe analizarse en el caso de (2).

La cuestión que debe responderse positivamente en un análisis de cada una de las variantes de (2) es si un hablante que ha avanzado (2)a, (2)b o (2)c *puede estar comprometido con (1)*. Por otra parte, él puede ser culpado injustamente de un *argumentum ad hominem*, y quien sea que lo haga puede a su vez ser culpado de crear él una falacia del *hombre de paja*. Esto significa que (2) sólo puede interpretarse como una falacia informal si una *interpretación* particular primero se ha ubicado sobre éste.

Debido a que en el discurso ordinario las falacias informales raramente se avanzan de un modo completamente explíci-

to, esto también se aplica en principio a otros tipos de falacias informales. Al mismo tiempo debe tenerse en mente que el hablante en la argumentación dentro del discurso ordinario no sólo produce regularmente argumentos que carecen de premisas o una conclusión, sino que también muy a menudo falla en ser más específico sobre el potencial justificatorio o refutatorio que él atribuye a su argumentación.[72]

8.2. Premisas inexpresadas y el análisis de las falacias

En las introducciones a la lógica y a las publicaciones prácticamente orientadas sobre argumentación y discusión, la atención que se presta a las falacias siempre se justifica señalando que el lector debe aprender a reconocer falacias y no a producir ninguna él mismo. Uno podría esperar, por lo tanto, que este diagnóstico objetivo y terapéutico se apoye por la provisión de *instrucciones* para la solución de los *problemas interpretativos* que surgen en el análisis de las falacias dentro del discurso ordinario. Pero tales instrucciones prueban estar casi enteramente ausentes. La interpretación y el análisis de la argumentación sospechosa de contener una falacia es un tema que se deja de lado.

---

72 Por ejemplo, no es por ningún medio cierto si el oyente siempre debe atribuir al hablante la creencia de que él está avanzando un *argumento deductivamente válido*. Adscribir al hablante un argumento más poderoso que este con el cual él puede ser comprometido estrictamente hablando, equivale a crear un *hombre de paja*, aunque este peligro no sólo constituye una amenaza en el caso de las falacias *informales* sino también en el caso de las *formales*, como se ilustra mediante el análisis como una falacia formal, de la *afirmación del consecuente* dada en (2) de la argumentación en (1):
No voy a aprovisionar, porque entonces habrá una guerra.
a. Si hay una guerra, la gente aprovisionará
b. Yo voy a aprovisionar
Por lo tanto,
c. Va a haber una guerra.
Otra interpretación quizás más probable del ejemplo (1) sería: (a) La última vez que comencé a aprovisionar hubo una guerra, (b) Si comienzo a aprovisionar, habrá una guerra; (c) Por lo tanto: No debo comenzar a aprovisionar, porque si lo hago habría una guerra. En esta interpretación la argumentación es *compuesta* y contiene una *excesiva generalización* o la falacia *post hoc ergo propter hoc*.

Existen sólo muy pocas publicaciones en las cuales se dice algo más sobre el tema (v.g. Purtill, 1979; Carney y Scheer, 1980) a pesar de que el consejo dado es insatisfactorio. En vista del hecho de que la aproximación que adoptan estos autores da la impresión de estar perfectamente de acuerdo con los lineamientos que hemos formulado en el capítulo 6, es particularmente importante retomarlas aquí y señalar claramente dónde creemos que ésta es defectiva. Tanto Purtill como Carney y Scheer recomiendan al oyente enfrentarse con la argumentación sospechosa de contener una falacia tomar el argumento que es inválido en la forma en la cual se presenta, *añadir a él una premisa que haga válido este argumento, y entonces examinar la premisa añadida para descubrir si existe algo malo con ella.* Esto significa que ellos se proponen tratar las falacias como *premisas inexpresadas.*

Según Purtill (1979:42) esta adición no presenta en sí misma ninguna dificultad: "Siempre podemos convertir una falacia en un argumento *válido* agregando posteriores premisas, a las cuales nos referiremos como *premisas añadidas*". Según él, las premisas añadidas a menudo serán singularmente inaceptables, como lo postulan Carney y Scheer (1980:31), sin valor real o de uso, y la razón para esto es precisamente la misma que la razón de por qué el argumento original (asumiendo que de hecho es una falacia) no tiene valor real. Es atractivo que Carney y Scheer crean que desafiar la *verdad* de la premisa añadida equivale a lo mismo que desafiar la corrección de la argumentación original (1980:31). Según ellos no hay ninguna diferencia en si la crítica se relaciona con la *validez* del argumento o con la *verdad* de la premisa.

Examinemos esta aproximación más en profundidad refiriéndonos a la argumentación (5), que Carney y Scheer escogen como un ejemplo, y el análisis que ellos dan de la misma en (6):

(5) a. La mayoría de las personas cree que el continuo crecimiento del gobierno no puede detenerse.
b. Entonces el continuo crecimiento del gobierno no puede detenerse.

(6) a. La mayoría de las personas cree que el continuo crecimiento del gobierno no puede detenerse.
b. Cualquier cosa que la mayoría de las personas cree es cierto.
c. Por lo tanto, es cierto que el continuo crecimiento del gobierno no puede detenerse.

La premisa añadida en (6)b, según Carney y Scheer, es un ejemplo de la falacia infomal *argumentum ad populum*, y por tal razón (5) también debe observarse como un ejemplo de esa falacia. A pesar de la artificialidad del ejemplo, uno debe aplaudir el hecho de que este análisis no observa la invalidez del argumento expresado en (5) como *definitivo*. Si este fuese el caso, casi toda argumentación en el discurso ordinario automáticamente se consideraría poco sólida, lo cual sería prematuro y erróneo (cf. Lambert y Ulrich, 1980:25-7).

Carney y Scheer no dicen por qué el oyente *debe prepararse* para validar un argumento que es inválido en la forma en la cual el hablante lo presenta, ni dejan en claro qué les *permite* hacerlo así. Sin embargo, estas omisiones importantes pueden rectificarse con la ayuda de las nociones que hemos avanzado en el capítulo 6.

Los usuarios del lenguaje que conducen una discusión argumentativa con el objetivo de resolver una disputa sobre una opinión expresada encontrarán que esto los beneficia con la observación del *principio cooperativo* y las *máximas* formuladas por Grice. Usando las máximas de *relación* (validez), *cantidad* (informatividad) y *calidad* (compromiso) ellos en principio son

capaces -esto es, por supuesto, si ellos hacen el mejor uso posible del conocimiento compartido de fondo y de la información que el contexto verbal y no verbal tiene para ofrecer- de deducir la *implicatura conversacional* que debe observarse como la *premisa inexpresada* en la argumentación del hablante.

Es dudoso, sin embargo, si uno siempre debe aplicar este procedimiento de explicitación de premisas inexpresadas,[73] ya que hace surgir *contradicciones*. Por esta razón el método de análisis recomendado por Carney y Scheer está sujeto a serias objeciones de principio. Requiere una aplicación contradictoria de las máximas que caen bajo el principio cooperativo. Por otra parte, el oyente asume que el hablante está observando el principio cooperativo, y por otra parte él asume que este no es el caso, ya que él está tratando de hacer el argumento *válido* y por lo tanto hacerlo de acuerdo con la máxima de *relación*, pero él no lo hace añadiendo una premisa *falsa*, y en consecuencia automáticamente atribuye al hablante una violación de la máxima de *calidad*. Una cuestión que inmediatamente se presenta aquí es qué tipo de razón el oyente podría tener para no asumir de una vez que el hablante está violando la máxima de relación (validez) o de hecho que ya no está observando el principio cooperativo en absoluto. Esta es una pregunta no formulada, y mucho menos respondida satisfactoriamente, por Carney y Scheer.

Una objeción teórica con implicaciones prácticas de mayor alcance, finalmente, es que el aspecto dudoso de la *validez del argumento* expresado en la argumentación se traslada a la *verdad o falsedad de una premisa (añadida)*. El estatus de la falacia, ahora

73 Una objeción esencial al análisis de las falacias como premisas inexpresadas que se presentan inmediatamente es que el método no pueda aplicarse en *todos* los casos. Por ejemplo, no funciona con las falacias informales de *petición de principio* y *argumentum ad ignorantiam*.

localizado en una premisa particular, se convierte por ende en el mismo que el de cualquier otra premisa inválida, y esto significa que en este tipo de análisis de las falacias se agrupan efectivamente con imprecisiones obvias, errores, y así sucesivamente.

Esto es ignorar el carácter especial de las falacias que las hace tan engañosas. Simplemente atribuyendo la incorrección de todas las falacias a la falsedad de una premisa, todos los esfuerzos por encontrar una teoría satisfactoria se esfuman desde un principio, ya que ahora resulta imposible llevar a cabo la generación necesaria para arribar a una caracterización general de los varios tipos específicos de falacias (cf. Lambert y Ulrich, 1980:27). La verdad de las premisas no puede establecerse sobre fundamentos lógicos u otros de argumentación teórica general.

En contraste con Carney y Scheer, creemos que este giro teórico conlleva implicaciones prácticas reales y muy importantes. Si todas las falacias se tratan como premisas inciertas, esto significa que, aunque sea útil en sí mismo, lo más que uno puede hacer es recomendar al oyente afinar o agudizar sus conocimientos generales y, en la medida de lo posible, corroborar la verdad de las afirmaciones. Esto significa que dar *instrucciones generales* para reconocer y analizar falacias se hace mucho más dificil, porque ellas son puramente *ad hoc* o permanecen insuficientes e incompletas en principio.

Si las falacias se tratan no como argumentos con (explícita formulación de) premisas falsas, sino como, por ejemplo, argumentos inválidos que por alguna razón u otra dan la impresión de validez, entonces se hace posible establecer instrucciones para reconocer falacias, ya que la validez de los argumentos en principio está sujeta a un número finito de reglas con las cuales los lógicos pueden formularla sistemáticamente (aunque esto hasta ahora se haya hecho sólo parcialmente). Esto

implica que en principio puede enseñarse a los usuarios del lenguaje cómo pueden observar estas reglas, y evitar falacias es una cuestión de *habilidad* argumentativa.

La dificultad central con esta útima aproximación, que en principio es una a la que debemos referirnos, es que ésta simplemente asume que *todas las falacias son argumentos inválidos.* Pero una no poco considerable proporción de falacias tradicionalmente distinguidas no pueden meterse en la camisa de fuerza de un argumento sin una cirugía básica. En efecto, con este grupo de falacias uno puede preguntarse si de hecho existe alguna pregunta sobre a*rgumento* o *razonamiento,* y si existe alguna pregunta sobre *argumentación.* Ejemplos típicos son las falacias informales *ad baculum* y la de *preguntas múltiples.*

La cuestión acerca de qué son las falacias y cómo ellas deben analizarse mejor no puede resolverse prudente y tangiblemente, según nuestra visión, mientras la validez de la argumentación no se vincule con los esfuerzos *por resolver disputas sobre opiniones expresadas por medio de una discusión.* Cuando esto ocurra, las falacias pueden tratarse como contribuciones a la discusión que no posibilitan la resolución de la disputa sino que de hecho la obstaculizan o la hacen completamente imposible.

En nuestra visión, las falacias pueden verse como *violaciones del código de conducta* para argumentadores racionales cuyo objetivo es la resolución de una disputa. La implicación de esto reside en el hecho de que las falacias pueden analizarse como violaciones de las *reglas* individuales de ese código de conducta. De este modo, en esta visión las falacias no están simple y exclusivamente vinculadas con la *validez de los argumentos* sino con las *reglas para argumentadores racionales.*

8.3. Varios tipos de violación del código de conducta

Ahora intentaremos establecer cuáles son las consecuencias que las violaciones de las reglas formuladas en el capítulo 7 pueden tener para la resolución de las disputas. Observaremos cada violación que puede resultar en la resolución de una disputa que se ha hecho más difícil o incluso imposible como una *falacia,* como ya se postuló. Por un lado, esta visión es más amplia que la comúnmente aceptada visión de que las falacias son argumentos incorrectos o inválidos, pero por otra parte también es más específica. Es más amplia porque nosotros no vinculamos las falacias únicamente con la etapa de la argumentación de la discusión en la cual se establece si la inferencia hecha por el protagonista es o no correcta, y más específica porque nosotros vinculamos específicamente las falacias con la resolución de las disputas.

Los casos que generalmente se etiquetan como falacias pero que presentan problemas cuando se analizan del modo tradicional pueden analizarse satisfactoriamente con nuestras reglas. Esto es especialmente correcto en el caso de las falacias *informales,* que siempre son la fuente más grande de dudas en el análisis. En 8.5 examinaremos algunos ejemplos a fin de mostrar que las reglas del código de conducta propuesto hacen posible un análisis sistemático de las falacias informales.

Afirmamos vehementemente que *tanto* el protagonista *como* el antagonista puedan ser culpables de una falacia y que las falacias puedan ocurrir en *cualquier* etapa de la discusión. Por lo tanto, discutiremos las consecuencias de las violaciones a las reglas de discusión *para cada etapa de la discusión,* a su vez indicaremos *qué parte* ha cometido la violación. Por el bien de la conveniencia asumiremos que el usuario del lenguaje que ha avanzado el punto de vista inicial en la etapa de confronta-

ción adoptará el rol del *protagonista* en la etapa de argumentación, y que el usuario del lenguaje que desafía el punto de vista inicial adoptará el rol del *antagonista*. En *todas* las etapas de la discusión nos referiremos a ellos como el protagonista y el antagonista respectivamente.

Violaciones de las reglas para la etapa de confrontación (I)

En la etapa de confrontación de la discusión la disputa se *externaliza*. La regla 2 establece cómo esto puede hacerse mejor formulando categóricamente qué puntos de vista pueden en principio relacionarse con *cualquiera*, que en principio *cualquier* punto de vista puede desafiarse, que *cualquiera* puede avanzar puntos de vista y que *cualquier otro* puede desafiar puntos de vista. Una implicación de esta regla es que los interlocutores *no* pueden *de ninguna manera* (verbal o de otro tipo) obstruirse unos a otros en el ejercicio de este derecho incondicional.

Las consecuencias de las violaciones de la regla 2 es que las disputas no pueden externalizarse completamente, y que una condición necesaria para la conducción de una discusión racional no puede cumplirse. Las violaciones de este tipo deben por lo tanto observarse como serias infracciones del código de conducta.

La etapa de confrontación de la discusión es la primera en la cual se ejecutan *declarativos de uso*. Si no es claro que el protagonista ha avanzado, por medio de (la enunciación de) una aserción, un punto de vista particular, o si no tiene en claro completamente cuáles son las implicaciones de ese punto de vista, entonces es perfectamente posible que se inicie una discusión pero habrá una buena posibilidad de que los interlocutores asumirán propositos cruzados. En estas circunstancias incluso es posible que ellos crean que han alcanzado la resolución de su disputa cuando éste no es el caso.

También es posible que no ocurra ninguna discusión en absoluto, simplemente porque el antagonista ha fallado en darse cuenta de que el punto de vista del protagonista es susceptible de crítica. En ese caso los interlocutores creen que ellos están de acuerdo, cuando de hecho esto es una creencia infundada.

Por supuesto no existe modo de *garantizar* que las disputas sean *reales* y no ilusorias, y que las soluciones sean del mismo modo soluciones *reales*. La regla 3 está diseñada para crear las condiciones necesarias para alcanzar esto, pero no más que esto. Las condiciones necesarias radican en que ambas partes puedan hacer sus propias palabras más precisas o puedan amplificarlas (ya sea por su propia iniciativa o a pedido de la otra parte) y que ambas partes puedan requerir a la otra precisión o amplificación de sus palabras. A los usuarios del lenguaje a quienes se les pide tal cosa siempre están obligados a acceder.

La falta de claridad y los malentendidos que resultan de una violación de la regla 3 pueden relacionarse con la *fuerza ilocutiva* de un acto ilocutivo, pero también con el *contenido proposicional*. Para hacer clara la fuerza ilocutiva, los usuarios del lenguaje deben usar, por ejemplo, *paráfrasis estándares* tales como las que introdujimos en 5.5. Ayudas de este tipo no se encuentran disponibles para la clarificación del contenido proposicional, y esto significa que no puede haber ninguna garantía de que ninguna *falacia de ambigüedad* ocurrirá en la discusión.

La *falacia del hombre de paja* también es difícil de eliminar. Surge ya sea cuando el antagonista atribuye al protagonista una *fuerza ilocutiva mayor* que la que el protangonista mismo planea, o cuando el antagonista atribuye al *contenido proposicional* de un acto ilocutivo del protagonista *un alcance más amplio* que el pretendido por este último.

Un ejemplo del primero de estos ocurre si el protagonista presenta un punto de vista particular como una conclusión que en base a cierta información es *plausible,* mientras el antagonista la toma como una *conclusión necesaria.* En otras palabras, el protagonista avanza un a*rgumento de probabilidad inductivo* y el antagonista se comporta como si el protagonista le hubiese presentado un a*rgumento deductivamente válido.* Si al final de la discusión el protagonista ha verificado el reclamo de probabilidad pero no el supuesto reclamo de validez, a los ojos del antagonista él ha perdido la discusión mientras en su propio punto de vista, en contraste, él la ha ganado.

Algo por el estilo también pasa si el antagonista atribuye un mayor alcance al contenido proposicional que aquel pretendido por el protagonista. Supongamos que el protagonista desea defender el punto de vista de que las mujeres *en general* tienen una lógica diferente a la de los hombres, pero el antagonista interpreta sus palabras en tal modo que el protagonista, según él, está obligado a defender el punto de vista de que *todas las mujeres* tienen una lógica diferente (y esto puede ocurrir fácilmente si, por ejemplo, el protagonista dice "En mi opinión, las mujeres tienen una lógica distinta a la de los hombres"). Si, entonces, durante el transcurso de la discusión una mujer fuese a mencionarse quien en opinión tanto del protagonista como del antagonista tiene la misma lógica que los hombres, el protagonista no tiene necesariamente que abandonar la posición que él ha adoptado, pero de acuerdo a la interpretación del antagonista él ha perdido la discusión.

Violaciones a las reglas para la etapa de apertura (II)

En la etapa de apertura de la discusión el protagonista es desafiado por el antagonista a defender su punto de vista. Las

reglas 4-7, que se relacionan con esta etapa, se diseñan para asegurar que después de que se haya externalizado la disputa las partes conjuntamente intenten arribar a una resolución de la misma.

Las violaciones de estas reglas en esta etapa de la discusión pueden resultar en que el protagonista y el antagonista nunca lleguen tan lejos como la etapa de la argumentación porque el protagonista no es desafiado por el antagonista (regla 4) o rechaza el desafío (regla 5), porque los interlocutores no están ambos preparados para asumir los roles de protagonista y antagonista en la etapa de la argumentación (regla 6), o porque las partes no pueden acordar respecto de las reglas para la discusión (regla 7).

Para que el protagonista y el antagonista, una vez que la disputa se ha externalizado completamente, en efecto se embarquen en la etapa de la argumentación, la *voluntad de discutir* de los interlocutores también debe externalizarse (reglas 4-6) y deben acordarse las reglas para la discusión que sean aceptables para ambos (regla 7). En lo que concierne al primero de estos puntos es el arreglo concerniente a la *carga de la prueba* el que es crucial, mientras en lo que concierne al segundo el punto crucial es acordar sobre las reglas adecuadas que se relacionan con *el ataque y la defensa suficientes de puntos de vista.*

Un protagonista que no reconoce que porque él ha avanzado voluntariamente un punto de vista (que ha sido puesto en cuestión por el antagonista) la *carga de la prueba* en relación a ese punto de vista descansa sobre él, da un paso al costado en una discusión en la cual su punto de vista puede probarse críticamente. Un protagonista que trata de evadir su carga de la prueba pasándola al antagonista es culpable de la falacia de *desplazar la carga de la prueba.* John Locke denomina a esta falacia

argumentum ad ignorantiam y la define del siguiente modo:

> Otro modo que los hombres utilizan ordinariamente para manipular a otros y forzarlos a expresar sus juicios y recibir la opinión en debates es requerir al adversario que admita lo que ellos han alegado como una prueba, o asignen una mejor. Y a esto denomino *argumentum ad ignorantiam* (1961:278).

Si alguno de los dos usuarios del lenguaje rehúsa comprometerse con un sistema de reglas para atacar y defender el punto de vista inicial, una discusión *reglamentada* es, por definición, imposible. Si una de las partes no desea comprometerse con reglas particulares entonces depriva a la otra parte de la oportunidad de *apelar* a esas reglas. Una persona que no desea acordar reglas en absoluto puede llegar únicamente a la etapa de la argumentación, pero ningún otro usuario del lenguaje puede estar obligado a ingresar a una discusión con tan "poco comprometido" usuario del lenguaje. Acordar sobre reglas comunes para la etapa de la argumentación es una condición *sine qua non* para las discusiones racionales.

La situación es diferente cuando un usuario del lenguaje, habiéndose declarado comprometido con reglas particulares, subsecuentemente las trae a colación en la argumentación durante la etapa de la argumentación (por ejemplo porque en posteriores reflexiones no las encuentra tan de su agrado como pensaba). El usuario del lenguaje que hace esto oscurece la discusión del punto de vista inicial. En sí mismo, por supuesto, no puede haber ninguna objeción en conducir una *meta-discusión* sobre la adecuación de las reglas para la etapa de la argumentación, pero *mezclar* una meta-discusión con la discusión original sobre el punto de vista inicial probablemente cause el efecto indeseado de que *ambas* discusiones se vuelvan un

proceso difícil. En efecto, la discusión completa puede a veces moverse lentamente hasta detenerse por completo.

Violaciones a las reglas para la etapa de la argumentación (III)

Las reglas que se relacionan con la etapa de argumentación de la discusión (reglas 8-16) regulan el modo en el cual el punto de vista inicial puede *atacarse* y *defenderse* y cuándo el ataque o la defensa son *suficientes*. Aquí el *procedimiento de identificación intersubjetivo*, el *procedimiento de prueba intersubjetivo*, el *procedimiento de explicitación intersubjetivo* y el *procedimiento de razonamiento intersubjetivo* todos juegan un papel importante.

Estos cuatro procedimientos (PII, PPI, PEI y PRI) son todos de crucial importancia para la racionalidad de la etapa de la argumentación. Discutiremos primero las violaciones que se relacionan con el *contenido proposicional* del acto ilocutivo complejo de la *argumentación* ejecutado por el protagonista (PII y PPI) y luego pasaremos a las violaciones que se relacionan con el *potencial justificatorio o refutatorio* de la argumentación (PEI y PRI).

En relación al *contenido proposicional* de un acto ilocutivo complejo de *argumentación* ejecutado por él, el protagonista puede cometer el error de ejecutar un acto ilocutivo complejo que consista de afirmaciones que algunas o todas no aparezcan en la lista de afirmaciones que expresan proposiciones aceptadas (resultado negativo de PII), que son incapaces de ser exitosamente probadas intersubjetivamente (resultado negativo de PPI), y no aceptadas sin preguntas por el antagonista, que todavía él aún mantiene.

Según la regla 9 el protagonista sólo ha defendido el contenido proposicional del acto ilocutivo complejo de la *argumentación*, y sólo lo ha defendido exitosamente, cuando el PII o bien el PPI ha producido un resultado positivo. Si el resultado de ambos es negativo, el antagonista ha atacado exitosamente el contenido proposicional y el protagonista está obligado

a retractar el acto complejo. Si se rehúsa, evade la regla por la cual, según los acuerdos alcanzados con el antagonista, él está *comprometido*.

El antagonista puede cometer el error opuesto rechazando, a pesar del resultado positivo de ya sea PII o PPI, aceptar el contenido proposicional en cuestión. En ese caso él también evade la regla 9, con la cual también está *comprometido* según los acuerdos hechos.

Ya sea el *protagonista* o el *antagonista* quien viole la regla 9, en *cualquier* caso existe poca utilidad en cualquier discusión posterior ya que una resolución conjunta de la disputa sólo es posible si *ambas* partes adhieren a las reglas que gobiernan lo que cuenta como un ataque exitoso y lo que cuenta como una defensa exitosa. Sin tales reglas a veces puede ser posible que una de las partes le gane a la otra (o una tercera parte que consista de una audiencia) sobre su punto de vista, pero un *intento exitoso de influir* nunca puede atribuirse a ser un *intento exitoso de convencer por medio de una argumentación en una discusión racional* (cf. capítulo 3).

Cuando se trata del *potencial justificatorio o refutatorio* de un acto ilocutivo complejo de *argumentación* es posible que tanto el protagonista como el antagonista violen la regla 9 en modos comparables a las violaciones que se relacionan con el contenido proposicional. La literatura de las falacias siempre ha prestado mucha atención a los posibles errores que se relacionan con el potencial justificatorio o refutatorio, ya que ellos son casos de *argumentos inválidos* relativamente fáciles de analizar.

Efectivamente, estos errores se consideran tan importantes que generalmente conforman el esqueleto de la *definición* dada de falacia. La atención entonces se enfoca unilateralmente en

los resultados negativos del *proceso de razonamiento intersubjetivo* (PRI), y como resultado de esto se hace responsable al protagonista de todas las falacias.

Violaciones a las reglas para la etapa de conclusión (IV)

La única regla que se relaciona con la etapa de conclusión, regla 17, establece las consecuencias para el protagonista de un ataque suficiente sobre el punto de vista inicial por parte del antagonista, y las consecuencias para el antagonista de una defensa suficiente por parte del protagonista. En el primer caso la consecuencia es que el protagonista debe retractar el punto de vista inicial y en el segundo caso es que el antagonista debe retirar sus dudas acerca del punto de vista inicial.

Un protagonista que en estas circunstancias rechaza retractar su punto de vista inicial o un antagonista que rechaza su desafío pueden hasta entonces haber tomado parte en la discusión enteramente de acuerdo a las reglas, pero por esta actitud la resolución de la disputa sin embargo se evita incluso en esta última etapa de la discusión.

Las consecuencias delineadas más arriba son las *únicas* consecuencias que se derivan de la regla 17. Las partes pueden atribuir al ganar y perder la discusión otra consecuencia que la retracción ya sea del punto de vista inicial o de la duda expresada sobre él. Si el protagonista ha perdido la discusión, él debe, según la regla 17, retractar su punto de vista inicial.

En las discusiones únicas simples que hemos discutido aquí, una resolución a favor del antagonista no justifica automáticamente la conclusión de que *el punto de vista opuesto al del protagonista se justifique, ni mucho menos se demuestre.* Esta advertencia no es tan superflua como parece, pero en la práctica los antagonistas (y quienes los apoyan) se tientan facilmente, después de un ataque exitoso, a extraer la conclusión que ahora se ha demostrado de que

el punto de vista positivo del protagonista debe rechazarse *a favor de un punto de vista negativo,* o que el punto de vista negativo del protagonista debe intercambiarse *a favor del punto de vista positivo.*

Esta conclusión es prematura por dos razones. En primer lugar -y esta es la razón más importante- un *ataque* exitoso de un punto de vista particular no necesariamente, por supuesto, tiene que coincidir con una *defensa exitosa de otro punto de vista.* Este sólo puede ser el caso en una *discusión compuesta,* en la cual ambos usuarios del lenguaje asumen los roles tanto de protagonistas (en relación a su propio punto de vista) como de antagonistas (en relación al punto de vista del otro).

En una discusión simple la única tarea del antagonista es atacar el punto de vista que está en cuestión dentro de la discusión. Él *no defiende ningún punto de vista* y no puede por lo tanto jamás ejecutar un intento exitoso (o no exitoso) de defender. Igualar un ataque exitoso sobre un punto de vista particular con una defensa exitosa de otro punto de vista significa erróneamente tratar una discusión *simple* como una discusión *compuesta.* Hacer eso es ser culpable de la falacia conocida actualmente (a partir de la definición de Locke) como a*rgumentum ad ignorantiam.*

La segunda razón para llamar prematura a la conclusión recién mencionada, es que ésta erróneamente asume que un ataque exitoso sobre un punto de vista siempre debe resultar en la *adopción del punto de vista opuesto.* Esta asunción errónea, por supuesto, significaría que, siguiendo el error de su defensa, el protagonista de un punto de vista positivo, por ejemplo, estaría forzado a adoptar un punto de vista negativo en relación a la misma opinión expresada.

Esto, lógicamente, debe ser el caso. En tales circunstancias la única obligación del protagonista es renunciar a este punto

de vista positivo. Esto *puede* ir conjuntamente con la adopción de un punto de vista negativo, pero también puede equivaler a adoptar un punto de vista *neutro* o *cero*. Donde existe una alternativa, pretender que existe sólo una posibilidad implica crear un *falso dilema* y ser culpable de una forma polarizada de pensamiento a veces conocida como *pensar en blanco y negro*.

Si la disputa se resuelve *a favor del protagonista* la posición es diferente. La única consecuencia posible de esto es que el antagonista adopte el punto de vista del protagonista de modo que ambos usuarios del lenguaje mantengan la misma visión. Si el antagonista debiese confrontar al protagonista con *otra* expresión de duda, se hace necesaria una *nueva discusión*.

8.4. El código de conducta y el análisis de las falacias

El resumen brindado en 8.3 de las posibles violaciones del código de conducta propuesto para argumentadores racionales demuestra cómo la resolución de disputas *puede hacerse más difícil para cualquiera de las partes o ambas en cualquier etapa de la discusión*.

Las violaciones a las reglas que se relacionan con la *etapa de confrontación* (reglas 2 y 3) pueden cometerse tanto por parte del *protagonista* como del *antagonista*, y significa que la disputa no se externalizó adecuadamente, lo que a su vez significa que una de las condiciones necesarias para la resolución de una disputa no se cumplió.

Las violaciones a las reglas que se relacionan con la *etapa de apertura* (reglas 4, 5 y 6) pueden ser cometidas tanto por el *protagonista* como por el *antagonista*, y significa que los usuarios del lenguaje jamás alcanzarán la etapa de la argumentación, lo cual a su vez significa que nunca alcanzarán una resolución de la disputa.

Las violaciones a las reglas que se relacionan con la *etapa de*

la argumentación (reglas 8-16) pueden de nuevo ser cometidas tanto por el *protagonista* como por el *antagonista* y significa que la etapa de la argumentación, de la cual depende la resolución de la disputa, procede de un modo insatisfactorio. Esto puede tener que ver ya sea con el *contenido proposicional* o con el *potencial justificatorio o refutatorio* de un acto ilocutivo complejo de la *argumentación* ejecutada en esta etapa de la discusión. Aquí ambos, la *aceptabilidad de las proposiciones* y la *validez de los argumentos*, están en cuestión.

Las violaciones de la regla que se relaciona con la *etapa de conclusión* (regla 17), finalmente, puede como las otras cometerse ya sea por el *protagonista* como por el *antagonista*, y significa que un argumentador rechaza reconocer que la otra parte ha ganado y rechaza retractar un punto de vista insuficientemente defendido o aceptar un punto de vista atacado insuficientemente. El *argumentum ad ignorantiam*, que constituye una violación de la regla 17, es una excepción en donde la infracción sólo puede ser cometida por un *antagonista*.

Parece a partir de nuestro análisis, por lo tanto, que las falacias tienen que ver con muchos más aspectos de la discusión que los que uno podría pensar a partir de la definición tradicional de falacia como un *argumento inválido*.[74] En el análisis tradicional, las falacias se reducen a violaciones de una *regla de discusión simple* (regla 10) que, además, puede cometerse sólo por *una parte* (el *protagonista*). Y esto es a pesar del hecho de que, remarcado en 8.2, el análisis tradicional casi siempre pasa por alto tácitamente la importante actividad de *explicitar premisas inexpresadas*, que siempre debe preceder cualquier análisis

74 Esta visión de que una falacia siempre constituye un argumento inválido es propuesta por Woods y Walton (1981), entre otros.

de las falacias como argumentos inválidos.

Despues de esta visión general ahora podemos resumir en una definición qué queremos decir por una *falacia:*

> Cualquier violación de cualquiera de las reglas del código de conducta para argumentadores racionales (por cualquiera de las partes en cualquier etapa de la discusión) constituye una falacia.

En esta visión, las falacias no son errores "absolutos" siemplemente atribuibles a los usuarios del lenguaje por parte de los investigadores que han penetrado en la "esencia" de la racionalidad, sino violaciones a un sistema de reglas bien definidas para la resolución de disputas que han sido aceptadas por los argumentadores conjuntamente, de modo que la falacia sólo es una falacia en relación a una concepción teórica particular de las discusiones racionales y sólo para los usuarios del lenguaje que implícita o explícitamente concordaron con esa concepción. Una ventaja mayor de esta aproximación es que se hace posible, cuando se analizan las falacias, dispensar del uso de conceptos vagos y subjetivos como *apariencia de* validez y *aparente* corrección, que Hamblin (1970:12) observa como características del análisis tradicional de las falacias, mientras ahora también se hace posible analizar falacias sistemáticamente en base a un código de conducta explícitamente formulado.

8.5. Análisis de algunas falacias a modo de ejemplo

Para demostrar que las falacias que siempre presentan dificultades cuando se las analiza con líneas tradicionales pueden analizarse satisfactoriamente utilizando el aparato

de análisis que hemos desarrollado, analizaremos ahora dos falacias conocidas como problemáticas: las falacias informales de *petición de principio* y el *argumentum ad hominem.*

Petición de principio

La falacia de *petición de principio* (también conocida como *razonamiento circular* o *petitio principii*) es un ejemplo claro de una falacia en donde la "culpa" no reside en la *invalidez* del argumento utilizado. El caso más claro de esta falacia es "A, por lo tanto A". Esto (según la ley de *identidad*) es un argumento *válido,* y si la argumentación en la cual se usa es sin embargo poco sólida o débil, la debilidad debe ser consecuencia de algo distinto de la invalidez. En la literatura de las falacias se han hecho varios intentos de responder el rompezabezas acerca de dónde reside la fuente de la debilidad, pero ninguna de las respuestas sugeridas es satisfactoria.[75]

Utilizando las reglas para la discusión que hemos formulado, esta falacia puede analizarse como sigue. Si existe una disputa, un usuario del lenguaje ha expresado un punto de vista que ha sido puesto en cuestión por otro usuario del lenguaje. En otras palabras, en cuanto a la aceptabilidad de este punto de vista estos usuarios *no* están de acuerdo. Para intentar la resolución de esta disputa por medio de una discusión reglamentada y para que éste intento tenga alguna posibilidad de éxito, es necesario que los usuarios del lenguaje tomen un número de proposiciones aceptadas por ambos (ver regla 9) como su *punto de partida.* El *punto de vista inicial* (en

75 Para discusiones sobre la falacia de petición de principio o petitio principii, véase por ejemplo Woods y Walton (1975 y 1977).

este caso A) no aparece, por supuesto, como una de ellas en la lista de las afirmaciones expresadas *conjuntamente* como proposiciones *aceptadas*. Si ese fuese el caso, *no* habría disputa.

Cuando se comete la falacia de *petición de principio* es natural suponer que en un momento dado dentro de la discusión el protagonista avanzará una proposición que él asegura, puede defenderse exitosamente por medio del *procedimiento de identificación intersubjetiva*. Su error entonces es que él usa una afirmación que, como él debería o debe haber sabido, *no* aparece en la lista de las afirmaciones que expresan proposiciones aceptadas conjuntamente. Si la afirmación *sí* apareciese en la lista, o se añadiese después, la disputa estaría inmediatamente resuelta, y no habría dudas de ello en este caso.

Argumentum ad hominem

Ahora retomamos el *argumentum ad hominem*. Generalmente se distinguen tres variantes de esta falacia en la literatura: *abusivo, circunstancial* y *tu quoque*.[76]

La variante *abusiva* puede describirse mejor como un *ataque personal directo* en el cual el oponente se trata como estúpido, deshonesto, poco confiable u otra forma negativa. La variante *circunstancial* es un intento de dañar la posición del oponente sugiriendo que su único motivo es el *propio interés* y que la argumentación que él avanza no es nada más que una racionalización.

La variante *tu quoque*, finalmente, se usa para poner en evidencia la *contradicción* de que la otra parte en la discusión está atacando (o defendiendo) un punto de vista que él

76 Para discusiones sobre el *argumentum ad hominem*, véase por ejemplo Barth y Martens (1977) y Woods y Walton (1976).

mismo previamente defendió (o atacó). Esto puede ser una discrepancia dentro de una discusión simple, pero también puede ser una discrepancia entre el punto de vista adoptado por la otra parte en esta discusión y un punto de vista que ella ha defendido previamente durante otra discusión o en alguna otra ocasión. También es posible que el punto de vista ahora adoptado no concuerde, o inclusive entre en conflicto, con el resto del comportamiento del oponente o con ciertos principios que se espera él cumpla.

Rasgos comunes a todas estas tres variantes son que el argumentador que las adopta (a) no está respondiendo al punto de vista o a la argumentación de la otra parte, (b) trata en cambio de ganar u obligar a un acuerdo con su propio punto de vista de alguna manera, y (c) lo logra haciendo que la otra parte luzca poco confiable.

Las tres variantes difieren en que el objetivo en cada una se estructura de un modo diferente. En la variante *abusiva* arrojar dudas sobre el conocimiento de experto, la inteligencia o la integridad de la otra parte *en general*. En la variante *circunstancial* se hace un intento de mostrar que el oponente es incapaz de hacer un juicio imparcial *en este sentido porque sólo responde a su propio interés*. En la variante *tu quoque*, finalmente, se hacen esfuerzos para debilitar la credibilidad del oponente acusándolo de ser *inconsistente* si en *este* caso él adopta *este* punto de vista.

Lo primero que debe notarse es que las primeras dos variantes del *argumentum ad hominem* pueden ser usadas tanto por el protagonista como por el antagonista; la segunda es que estas dos no están *destinadas a* la otra parte (aunque ellas están por supuesto dirigidas *en contra* de ella), sino a una *tercera* parte constituida por espectadores. Estos son trucos

retóricos más que *dialécticos*. Sin embargo, es evidente que *las tres* variantes pueden utilizarse en presencia de terceras partes a fin de *silenciar* a la otra parte. La cuestión ahora es hasta qué punto las tres variantes, en discusiones destinadas a resolver una disputa entre dos partes, pueden observarse como violaciones de las reglas de la discusión, y cuáles deberían ser estas reglas.

En el caso de la variante *tu quoque* es importante distinguir entre inconsistencias (ya sean reales o supuestas) *dentro de la misma discusión* e inconsistencias comparadas con *discusiones conducidas previamente* o con *otro comportamiento* de la otra parte. En el primero de estos casos la parte acusada de una inconsistencia desafía (si la acusación es adecuada) una afirmación que aparece en la lista de afirmaciones que contiene proposiciones aceptadas conjuntamente. Ahora, el gran propósito de esa lista, como hemos remarcado alguna vez, es que esas afirmaciones deberían funcionar como un *punto de partida común* para la discusión. Según las reglas para la discusión que hemos establecido, sólo el antagonista está en una posición de arrojar dudas sobre las afirmaciones del protagonista, y él es por lo tanto el único que puede ser acusado de tal inconsistencia.

Una argumentación exitosa casi siempre será una argumentación *ex concessis*, y no hay nada malo en ello. Si durante el curso de la discusión el antagonista sin embargo debe arrojar dudas sobre una afirmación que es una de las "concesiones" compartidas, él va en contra de la regla 9, que establece el PII como método de defensa para el protagonista, y la regla 7, que prescribe que las reglas acordadas para la etapa de la argumentación de la discusión (a las cuales pertenece el PII) no deben desafiarse *dentro de la discusión misma*.

La situación es diferente cuando la inconsistencia (real o de otro tipo) se relaciona no con las acciones de la otra parte en la misma discusión sino con las discusiones conducidas previamente o con el posterior comportamiento del oponente. Según la regla 2 los usuarios del lenguaje tienen un *derecho incondicional* de avanzar *cualquier* punto de vista y a arrojar dudas sobre *cualquier* punto de vista. La única *obligación,* ya sea para retractar el punto de vista inicial o las dudas expresadas sobre el punto de vista inicial, se deriva de la regla 17, ya que sólo existe si el antagonista ha atacado suficientemente el punto de vista o si el protagonista lo ha defendido suficientemente.

Para reclamar sobre cualquier otro fundamento, por ejemplo que el oponente debe retractar su punto de vista o dudas, es necesario contravenir la regla 17, y un interlocutor que así lo hace es culpable (si el reclamo significa que la otra parte sea acusada de una inconsistencia en base a una discusión previa o a su otro comportamiento) de la variante *tu quoque* del a*rgumentum ad hominem.* En el ejemplo que discutimos previamente no es la parte que llama la atención de su oponente respecto de la inconsistencia quien comete un error en la discusión, sino el usuario del lenguaje que comete la inconsistencia (puesto que la acusación se justifica y la afirmación atacada es *de hecho* aceptada por ambos interlocutores).

Las variantes *abusivas* y *circunstancial* pueden observarse como violaciones de las reglas 4 y 5, según las cuales un usuario del lenguaje *siempre* tiene el derecho a desafiar a otros a que defiendan sus puntos de vista, mientras los usuarios del lenguaje así desafiados pueden evadir su obligación de acceder al desafío *únicamente* si ellos ya han defendido su punto de vista en contra del mismo interlocutor según las mismas

reglas de discusión y con los mismos puntos de partida, o si el interlocutor que desafía *no* está preparado para comprometerse con reglas y puntos de partida comunes.

El hecho de que la otra parte sea una persona diabólica o tenga un interés personal en un determinado punto de vista *no* es, según las reglas 4 y 5, una razón válida para no aceptar su desafío. Nadie está obligado a avanzar un punto de vista a nadie que por una razón u otra no lo atraiga, pero una vez que uno *voluntariamente* ha expresado un punto de vista también está obligado, si así se lo piden, a defender ese punto de vista. Lo mismo se aplica, *mutatis mutandis,* al arrojar dudas del antagonista sobre el punto de vista del protagonista y desafiarlo a que lo defienda.

Estas dos variantes del *argumentum ad hominem* por lo tanto deben verse como intentos por parte de un usuario del lenguaje de negar a su oponente el derecho incondicional, que es suyo en virtud de la regla 4, a dar un paso atrás frente a la obligación que es suya en virtud de la regla 5.

En esta breve discusión sobre las falacias de *petición de principio* y *argumentum ad hominem* hemos demostrado que es posible, utilizando las reglas que formulamos, brindar un análisis satisfactorio de algunas falacias informales problemáticas. Junto con los ejemplos que dimos en 8.3, durante nuestra discusión de las falacias como violaciones de las reglas de discusión, esperamos que este análisis deje en claro que las falacias no están exclusivamente vinculadas con el rol del protagonista, ni con la etapa de argumentación de la discusión (o con un aspecto de ella).

El *argumentum ad hominem* es un buen ejemplo de una falacia cuyo análisis presenta considerables dificultades si las falacias se vinculan exclusivamente con la invalidez de los

argumentos expresados por el protagonista en su argumentación en la etapa de la argumentación de la discusión. Nuestro análisis, en el cual el *argumentum ad hominem* se vincula con las reglas relacionadas con la etapa de apertura, se hace cargo de estas dificultades. El *argumentum ad ignorantiam* (en su moderna interpretación) es un buen ejemplo de una falacia que sólo puede analizarse adecuadamente si se vincula con las reglas que se relacionan con la etapa de la conclusión y el rol del antagonista.

Bibliografía

Albert, H. (1963) "Die Idee der Kritischen Vernunft. Zur Problematik der Rationalen Begründung und des Dogmatismus". En: G. Szczesny (comp.), *Club Voltaire. Jahrbuch für Kritische Aufklärung*, Tomo I, Múnich.

Albert, H. (1967) "Theorie und Praxis. Max Weber und das Problem der Wertfreiheit und der Rationalität". En: E. Oldemeyer (comp.), *Die Philosophie und die Wissenschaften. Simon Moser sum 65. Geburtstag.* Meisenheim am Glan.

Albert, H. (1975) *Traktat über Kritische Vernunft.* 3 erw. Aufl. Tübingen: Mohr (1ra edición, 1968).

Alexy, R. (1978) *Theorie der Juristischen Argumentation.* Frankfurt: Suhrkamp.

Austin, J. L. (1976) *How to Do Things with Words.* Editado por J.O. Urmson y M. Sbisá. Oxford University Press (2da edición revisada, 1ra edición, 1962).

Bach, K. y R. M. Harnish (1979) *Linguistic Communication and Speech Acts.* Cambridge (Mass.): M.I.T. Press.

Ballmer, Th. y W. Brennenstuhl (1981). *Speech Acts Classification: A Study in the Lexical Analysis of English Speech Activity Verbs.* Berlín: Springer.

Barry, V. (1980) *Practical Logic.* Nueva York: Holt, Rinehart & Winston (2da ed.; 1ra ed., 1976).

Barth, E. M. (1972) *The Logic of the Articles in Traditional Philosophy.* Dordrecht: Reidel.

Barth, E. M. (1979a) *Perspectives on Analytic Philosophy.* Amsterdam: North Holland.

Barth, E. M. (1979b) "Taalfilosofie en Taalbeheersing op Weg naar een Continuüm." *Kennis en Methode 3(2)*, 254-266.

Barth, E. M. y W. Krabbe (1982) *From Axiom to Dialogue.* Berlín: De Gruyter.

Barth, E. M. y J. L. Martens (1977) "Argumentum and Hominem: From Chaos to Formal Dialectics". *Logique et Analyse, Nouvelle Série, 20 (77/78)*, 76-96.

Bartsch, R. (1979) "Semantical and Pragmatical Correctness Basic Notions on the Theory of Meaning". *Journal of Pragmatics 3 (1)*, 1-43.

Berger, P. y Luckmann, Th. (1971) *The Social Construction of Reality.* Garden City (N.Y.): Anchor Books.

Berk, U. (1979) *Konstruktive Argumentationstheorie*. Stuttgart: Frommann-Holzboog.

Black, M. (1952) *Critical Thinking: An Introduction to Logic and Scientific Method*. Englewood Cliffs (N.J.): Prentice Hall (2da edición; 1ra edición, 1946).

Black, M. (1963) "Austin on Performatives". *Philosophy 38*, 217-226.

Burleson, B. R. (1979) "On the Foundations of Rationality: Toulmin, Habermas, an the *a priori* Reason". *Journal of the American Forensic Association 16 (2)*, 112-127.

Carney, J.D. y R.K. Scheer (1980) *Fundamentals of Logic*. Nueva York: MacMillan (3ra edición, 1ra edición, 1964).

Cohen, T. (1973) "Illocutions and Perlocutions". *Foundations of Language 9*, 492-503.

Cole, P. (ed.) (1978) *Syntax and Semantics 9: Pragmatics*. Nueva York: Academic Press.

Cole, P. and J.L. Morgan (eds.) (1972) *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. Nueva York: Academic Press.

Copi, I.M. (1972) *Introduction to Logic*. Nueva York: MacMillan (4ta ed.; 1ra ed., 1953).

Crawshay-Williams, R. (1957) *Methods and Criteria of Reasoning: An Inquiry into the Structure of Controversy*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

Dascal, M. (1979) "Conversational Relevance". En: A. Margalit (ed.), *Meaning and Use*. Dordrecht: Reidel, 153-174.

Davidson, D. (1971) "Mental Events". En: L. Forster and J. Swanson (eds.), *Experience and Theory*. Boston: Belknap, 79-101.

Davis, S. "Perlocutions". En: Searle et al. (eds.) 1980, 37-56.

Dijk, T.A. van (1978) *Taal en Handelen: Een Interdisciplinaire Inleiding in de Pragmatiek*. Muiderberg: Coutinho.

Eemeren, F.H. van y R. Grootendorst (1982a) "The Speech Acts of Arguing and Convincing in Externalized Discussions". *Journal of Pragmatics 6 (1)*, 1-24.

Eemeren, F.H. van y R. Grootendorst (1982b) "Unexpressed Premisses: Part I". *Journal of the American Forensic Association 19*, 97-106.

Eemeren, F.H. van y R. Grootendorst (1983) "Unexpressed Premisses: Part II". *Journal of the American Forensic Association 19*, 215-125.

Eemeren, F.H. van, R. Grootendorst and T. Kruiger (1983) *The Study of Argumentation*. Nueva York: Irvington.

Ehninger, D. y W. Brockriede (1973) *Decision by Debate*. Nueva York: Dodd, Mead & Comp. (11va ed.; 1ra ed., 1963).

Ehninger, D. y W. Brockriede (1978) *Decision by Debate*. Nueva York: Harper & Row (2da ed.; revisión de Ehninger, D. Y W. Brockriede 1973).

Elias, N. (1970) *Was ist Soziologie?* Munich: Juventa Verlag.

Feyerabend, P.K. (1977) "Consolidations for the Specialist". En: I. Lakatos y A. Musgrave (eds.) *Criticism on the Growth of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press, 197-231.

Finocchiaro, M.A. (1980) *Galileo and the Art of Reasoning; Rhetorical Foundations of Logic and Scientific Method*. Dordrecht: Reidel.

Fogelin, R.J. (1967) *Evidence and Meaning: Studies in Analytic Philosophy*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

Fogelin, R.J. (1978) *Understanding Arguments: An Inroduction to Informal Logic*. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.

Fowler, H.W. y F.G. Fowler (1959) *The Concise Oxford Dictionary of Current English*. Oxford: Clarendon Press (4ta ed.; revisada por E. McIntosh).

Gaines, R.N. (1979) "Doing by Saying: Toward a Theory of Perlocution". En: *The Quarterly Journal of Speech 65*, 207-217.

Gazdar, G. (1979) *Pragmatics; Implicature, Pressuposition and Logical Form*. Nueva York: Academic Press.

Grice, H.P. (1975) "Logic and Conversation". En: Cole y Morgan (eds.) 1975, 46-58.

Grice, H.P. (1977) Some Aspects of Reason (Immanuel Kant Lectures). Stanford (Cal.): Stanford University (no publicado).

Gumb, R.D. (1972) *Rule-governed Linguistic Behavior*. La Haya: Mouton.

Gumperz, J.J. (1972) "Introduction". En: J.J. Gumperz y D. Hymes (eds.), *Directions in Sociolinguistics; The Ethnography of Communication*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston, 1-25.

Haack, S. (1974) *Deviant Logic; Some Philosophical Issues*. Cambridge: Cambridge University Press.

Haack, S. (1978) *Philosophy of Logics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Habermas, J. (1970) "Toward a Theory of Communicative Competence". En: H.P. Dreitzel (ed.), *Recent Sociology 2: Patterns of Communicative Behavior*. Londres: MacMillan, 114-150.

Habermas, J. (1971) "Vorbereitende Bemerkungen zu einer Theorie der Kommunikativen Kompetenz". En: J. Habermas y H. Luhmann, *Theorie der*

Gesellschaft oder Sozialtechnologie: Was Leistet die Systemforschung? Frankfurt: Suhrkamp, 107-141.

Habermas, J. (1973) "Wahrheitstheorie". En: H. Fahrenbach (Hrsg.), *Wirklichkeit und Reflexion*. Pfullingen: Günther Neske, 211-265.

Hacking, I. (1975) *Why does Language Matter to Philosophy?* Cambridge: Cambridge University Press.

Hamblin, C.L. *Fallacies*. Londres: Methuen.

Harder, P. y C. Kock (1976) *The Theory of Pressuposition Failure*. Copenhagen: Akademisk Forlag.

Hartnack, J. (1972) *Language and Philosiphy*. La Haya: Mouton.

Holdcroft, D. (1978) *Words and Deeds; Problems in the Theory of Speech Acts*. Oxford: Clarendon Press.

Holdcroft, D. (1979) "Speech Acts and Conversation". *Philosophical Quarterly 29 (115)*, 125-141.

Hymes, D. (1962) "The Ethnography of Speaking". En: T. Gladwin y W. Sturtevant (eds.) *Anthropology and Human Behavior*. Washington: Anthropological Society of Washington, 13-53.

Hymes, D. (1967) "Models of Interaction of Language and Social Setting". *Journal of Social Issues 23 (2)*, 8-28.

Jackson, S. y S. Jacobs (1980) "Structure of Conversational Argument: Pragmatic Bases for the Enthymeme". *The Quarterly Journal of Speech 66*, 251-265.

Janik, A. y S. Toulmin (1973) *Wittgenstein's Vienna*. Nueva York: Simon and Schuster.

Jarvie, J.C. (1976) "Toulmin and the Rationality of Science". En: R.S. Cohen et al. (eds.) *Essays in Memory of Imre Lakatos*. Dordrecht: Reidel, 311-334.

Kahane, H. (1973) *Logic and Philosophy; A Modern Introduction*. Belmont (Cal.): Wadsworth (2da ed.; 1ra ed., 1969).

Kahane, H. (1976) *Logic and Contemporary Rhetoric: The Use of Reason in Everyday Life*. Belmont (Cal.): Wadsworth (2da ed.; 1ra ed., 1971).

Kallmeyer, W. y F. Schütze (1976) "Konversationanalyse". *Studium Linguistik 1*, 1-28.

Kamlah, W. y P. Lorenzen (1973) *Logische Propädeutik; Vorschule des Vernünftigen Redens*. Mannheim: Hochschultaschenbücher Verlag (2da ed.; 1ra ed., 1967).

Kempson, R.M. (1975) *Pressuposition and the Delimination of Semantics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kopperschmidt, J. (1980) *Argumentation (Sprache und Vernunft, Teil 2)*. Stuttgart: Kohlhammer.

Lakatos, I. (1963/1964) "Proof and Refutations". *British Journal for the Philosophy of Science 14*, 1-25, 120-139, 221-243, 296-342.

Lambert, K. y W. Ulrich (1980) *The Nature of Argument*. Nueva York: MacMillan.

Lewis, D.K. (1977) *Conversation; A Philosophical Study*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press (3ra ed.; 1ra ed., 1969).

Locke, J. (1961) *An Essay Concerning Human Understanding*. Editado por J.W. Yolton. Londres: Dent. 2 volúmenes.

Lorenzen, P. (1969) *Normative Logic and Ethics*. Mannheim: Hochschultaschenbücher Verlag.

Lorenzen, P. (1970) *Formale Logik*. Berlín: W. De Gruyter.

Lorenzen, P. y K. Lorenz (1978) *Dialogische Logik*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Lorenzen, P. y O. Schwemmer (1975) *Konstruktive Logik, Ethik und Wissenschaftstheorie*. Mannheim: B.I.-Wissenschaftsverlag (2da ed. revisada).

Morgan, J.L. (1978) "Two Types of Convention in Indirect Speech Acts". En: Cole (ed.) 1978, 261-280.

Naess, A. (1966) *Communication and Argument. Elements of Applied Semantics*. Traducido del noruego por A. Hannay. Oslo, etc.: Universitetsforlaget/ Allen & Unwin.

Nuchelmans, G. (1978) *Taalfilosofie; Een Inleiding*. Muidenberg: Coutinho.

Öhlschläger, G. (1977) "Über des Argumentieren". En: Schecker (Hrsg.) 1977, 11-25.

Öhlschläger, G. (1979) *Linguistische Überlegungen zu einer Theorie del Argumentation*. Tübingen: Niemeyer.

Parret, H. (1978) "A Note on Pragmatic Universals of Language". En: H. Seiler (ed.), *Language Universals*. Tübingen: Narr, 125-140.

Parret, H. (1980) "Les Stratégies Pragmatiques". *Communications 32*, 250-273.

Passmore, J. (1972) *A Hundred Years of Philosophy*. Harmondsworth (Middlesex): Penguin Books.

Perelman, Ch. (1970) "The New Rhetoric: A Theory of Practical Reasoning". En: *Great Ideas Today*. Chicago, 273-312.

Perelman, Ch. (1980) *Justice, Law and Argument: Essays on Moral and Legal Reasoning*. Dordrecht: Reidel.

Perelman, Ch. y L. Olbrechts-Tyteca (1971) *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation*. 2da ed., Notre Dame, etc.: University of Notre Dam Press. 1ra ed. 1969. Traducido por J. Wilkinson y P. Weaver. Publicado originalmente: *La Nouvelle Rhétorique: Traité de l'Argumentation*.

Piel, W. (1980) "Zur Formalen Pragmatik Konstativer Performatoren". En: C.F. Gethmann (Hrsg.), *Theorie des Wissenschaftlichen Argumentierens*. Frankfurt: Suhrkamp, 165-189.

Popper, K.R. (1972) *Objective Knowledge, An Evolutionary Approach*. Oxford: Clarendon Press.

Popper, K.R. (1974) *Conjectures and Refutations; The Growth of Scientific Knowledge*. Londres: Routledge & Kegan Paul (5ta ed.; 1ra ed., 1963).

Pospesel, H. (1971) *Arguments*. Englewoord Cliffs (N.Y.): Prentice Hall.

Purtill, R.L. (1979) *Logic; Argument, Refutation and Proof*. Nueva York: Harper & Row.

Quasthoff, U. (1978) "The Uses of Stereotype in Everyday Argument". *Journal of Pragmatics 2 (1)*, 1-48.

Rescher, N. (1961) "On the Logic of Pressuposition". *Philosophy and Phenomenological Research 21*, 521-527.

Rescher, N. (1964) *Introduction to Logic*. 3ra ed. Nueva York: St. Martin's Press.

Rescher, N. (1977) *Dialectics; A Controversy-oriented Approach to the Theory of Knowledge*. Albany: State University of New York Press.

Sadock, J.M. (1974) *Toward a Linguistic Theory of Speech Acts*. Nueva York: Academic Press.

Sadock, J.M. (1978) "On Testing for Conversational Implicature". En: Cole y Morgan (eds.) 1975, 281-297.

Schecker, M. (1977) "Argumentation als allokutionäre Sprechakte". En: Schecker (Hrsg.) 1977, 75-138.

Schecker, M. (1977) *Theorie der Argumentation*. Tübingen: Narr.

Schellens, P.J. y G. Verhoeven (1979) "Naar een Procedure voor de Analyse en Evaluative van Betogende Teksten". *Tijdschrift voor Taalbeheersing 1 (1)*, 1-24.

Schlieben-Lange, B. (1975a) *Linguistische Pragmatik*. Stuttgart: Kohlhammer.

Schlieben-Lange, B. (1975b) "Perlokution". *Sprache im Technischen Zeitalter 53*, 319-334.

Scriven, M. (1976) *Reasoning*. Nueva York: McGraw-Hill.

Searle, J.R. (1970) *Speech Acts; An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press (2da ed.; 1ra ed., 1969).

Searle, J.R. (1971) "What is a Speech Act?" En: J.R. Searle (ed.), *The Philosophy of Language*. Nueva York, etc.: Oxford University Press, 39-53.

Searle, J.R. (1975) "A Taxonomy of Illocutionary Acts". En: K. Gunderson (ed.), *Language, Mind and Knowledge*. Minneanapolis: University of Minnesota Press, 344-369 (Reimpreso en Searle 1979).

Searle, J.R. (1979) *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.

Searle, J.R. (1980) "An Interview (with John Searle)". En: J. Boyd y A. Ferrara (eds.) *Speech Acts Theory: Ten Years Later*. Milán: Bompiani (=Versus 26/27), 17-27.

Searle, J.R., F. Kiefer y M. Bierwisch (eds.) (1980) *Speech Acts Theory and Pragmatics*. Dordrecht: Reidel.

Searle, J.R. y D. Vanderveken (en prensa) *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge: Cambridge University Press. (Próximo a publicarse).

Smith, C. y D.M. Hunsaker (1972) *The Bases of Argument: Ideas in Conflict*. Indianapolis: Bobbs Merill.

Stalnaker, R.C. (1973) "Pressuposition". *Journal of Philosophical Logic 2 (4)*, 447-457.

Strawson, P.F. (1964) "Intention and Conversation in Speech Acts". *Philosophical Review 73*, 439-460.

Toulmin, S.E. (1969) *The Uses of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press (2da ed.; 1ra ed., 1958).

Toulmin, S.E. (1976) *Knowing and Acting; An Invitation to Philosophy*. Nueva York: MacMillan.

Wald, B. (1978) "Zur Einheitlichkeit und Einleitung von Doskuseinheiten". En: U. Quasthoff (Hrsg.), *Sprachstruktur Sozialstruktur*. Kornberg (Ts): Scriptor, 128-149.

Walker, R.C.S. (1975) "Conversational Implicatures". En: S. Blackburn (ed.), *Meaning, Reference and Necessity*. Cambridge: Cambridge University Press, 131-181.

Webster, N. y J. McKechnie (1979) *Webster's New Twentieth Century Dictionary of English Language*. Nueva York: Simon and Schuster (2da ed.).

Wenzel, J.W. (1979) "Jürgen Habermas and the Dialectical Perspective on

Argumentation". *Journal of the American Forensic Association 16 (2)*, 83-94.
Woods, J. y D. Walton (1975) "Petitio Principii". *Synthese 31*, 107-127.
Woods, J. y D. Walton (1976) "Ad Hominem". *Philosophical Forum 8*, 1-20.
Woods, J. y D. Walton (1977) "Petitio and Relevant Many Premissed Arguments". *Logique et Analyse 20 (77/78)*, 97-110.
Woods, J. y D. Walton (1981) "More on Fallaciousness and Invalidity". *Philosophy and Rhetoric 14 (3)*, 168-172.
Wunderlich, D. (1972) "Zur Konventionalität von Sprechhandlungen". En: D. Wunderlich (Hrsg.), *Linguistische Pragmatik*. Frankfurt: Athenäum, 11-58.
Wunderlich, D. (1976) *Studien zur Sprechakttheorie*. Frankfurt: Suhrkamp.
Wunderlich, D. (1980) "Methodological Remarks on Speech Acts Theory". En: Searle et al. (eds.) 1980, 291-312.

Índice de nombres

Albert 61, 62, 63, 387
Alexy 311, 330, 338, 387
Austin 69, 70, 72, 75, 81, 82, 83, 89, 90, 91, 97, 101, 123, 124, 131, 132, 137, 152, 153, 154, 155, 156, 167, 207, 210, 211, 235, 302, 310, 387
Bach 110, 207, 285, 387
Ballmer 190, 207, 387
Barry 358, 387
Barth 55, 56, 65, 161, 174, 310, 357, 381, 387
Bartsch 279, 387
Berger 144, 387
Berk 312, 388
Black 131, 252, 257, 287, 388
Brennenstuhl 190, 207, 387
Brockriede 330, 389
Burleson 311, 312, 388
Carney 357, 358, 362, 363, 364, 365, 388
Cohen 90, 124, 131, 134, 135, 136, 137, 138, 140, 141, 153, 156, 388, 390
Copi 261, 264, 266, 357, 388
Crawshay-Williams 56, 305, 388
Dascal 285, 286, 307, 388
Davidson 264, 388
Dijk, van 103, 105, 107, 388
Eemeren, van 11, 12, 13, 17, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 41, 62, 66, 69, 96, 105, 160, 252, 310, 311, 388
Ehninger 330, 389
Elias 144, 389
Feyerabend 45, 389
Finocchiaro 242, 357, 389
Fogelin 46, 49, 61, 102, 191, 232, 242, 252, 257, 258, 259, 261, 275, 301, 302, 389
Grice 47, 113, 191, 252, 253, 254, 255, 256, 264, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 285, 286, 291, 296, 298, 302, 304, 306, 321, 322, 325, 363, 389
Grootendorst 11, 12, 17, 21, 27, 41, 62, 66, 69, 96, 105, 252, 310, 311, 388
Gumb 38, 389
Gumperz 105, 389
Haack 47, 389
Habermas 101, 311, 312, 389, 390
Hacking 43, 390
Hamblin 261, 275, 379, 390
Harder 121, 390
Harnish 110, 207, 285, 387
Hartnack 43, 390
Holdcroft 130, 131, 132, 256, 390
Hunsaker 330, 393
Hymes 105, 389, 390
Jackson 17, 27, 283, 390
Jacobs 12, 17, 27, 283, 390
Janik 47, 390
Jarvie 59, 302, 390
Kahane 261, 263, 266, 268, 338, 357, 390
Kallmeyer 103, 390

Kamlah 43, 55, 59, 340, 344, 390
Kant 252
Kempson 286, 390
Kock 121, 390
Kopperschmidt 101, 391
Krabbe 12, 13, 55, 56, 65, 161, 175, 310, 387
Kruiger 41, 62, 66, 96, 160, 310, 311, 388
Lambert 48, 242, 258, 264, 287, 289, 290, 291, 294, 295, 357, 359, 363, 365, 391
Lewis 146, 147, 148, 391
Locke 371, 376, 391
Lorenz 55, 161, 391
Lorenzen 43, 55, 56, 59, 161, 340, 344, 390, 391
Luckmann 144, 387
Martens 357, 381, 387
Morgan 150, 153, 388, 389, 391, 392
Naess 56, 176, 198, 199, 323, 391
Nuchelmans 271, 273, 274, 275, 391
Öhlschläger 261, 271, 272, 274, 391
Olbrechts-Tyteca 55, 62, 160, 392
Parret 264, 391
Passmore 47, 391
Perelman 55, 62, 160, 391, 392
Piel 208, 392
Popper 44, 46, 63, 166, 302, 338, 392
Purtill 61, 265, 268, 362, 392
Quasthoff 103, 104, 105, 107, 258, 261, 275, 392, 393
Rescher 261, 262, 263, 264, 271, 272, 274, 330, 392
Russell 47
Sadock 130, 131, 132, 286, 392
Schecker 101, 391, 392
Scheer 357, 358, 362, 363, 364, 365, 388
Schellens 252, 287, 289, 291, 294, 295, 392
Schlieben-Lange 157, 392
Schütze 103, 390
Schwemmer 55, 391
Scriven 252, 257, 258, 261, 264, 270, 287, 288, 290, 291, 295, 296, 303, 393
Searle 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 81, 85, 90, 91, 92, 93, 94, 96, 97, 98, 101, 102, 109, 111, 112, 113, 114, 116, 118, 123, 124, 131, 133, 136, 137, 139, 140, 144, 149, 150, 151, 152, 153, 156, 167, 191, 207, 208, 210, 211, 218, 219, 222, 228, 230, 231, 234, 240, 241, 299, 310, 338, 388, 393, 394
Smith 330, 393
Stalnaker 273, 393
Strawson 144, 155, 393
Toulmin 47, 92, 302, 311, 312, 390, 393
Ulrich 48, 242, 258, 264, 287, 289, 290, 291, 294, 295, 357, 359, 363, 365, 391
Vanderveken 191, 218, 299, 393
Verhoeven 252, 287, 289, 291, 294, 295, 392
Wald 104, 393
Walton 19, 25, 29, 378, 380, 381, 394
Wenzel 63, 64, 312, 393

Wittgenstein 47
Woods 12, 378, 380, 381, 394
Wunderlich 77, 100, 101, 105, 126, 144, 147, 235, 242, 394

Índice de temas

Aceptabilidad 20, 34, 35, 37, 40, 42, 49, 53, 54, 67, 86, 94, 115, 116, 123, 128, 129, 149, 159, 163, 164, 168, 180, 181, 186, 189, 193, 209, 211, 218, 228, 230, 247, 279, 280, 337, 378, 380

Aceptar 51, 52, 54, 57, 61, 78, 80, 111, 125, 138, 139, 140, 141, 142, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 172, 184, 220, 229, 237, 239, 240, 309, 314, 317, 324, 326, 327, 334, 335, 337, 339, 341, 348, 374, 378, 385

Acto de enunciación 71, 72, 84

Acto de habla 11, 16, 36, 37, 38, 39, 41, 43, 46, 49, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 92, 95, 96, 97, 98, 101, 103, 104, 107, 108, 109, 112, 113, 123, 128, 129, 130, 133, 134, 140, 141, 142, 144, 147, 150, 157, 166, 173, 174, 176, 177, 178, 179, 192, 207, 208, 216, 217, 219, 220, 221, 222, 226, 233, 234, 235, 237, 238, 239, 240, 241, 245, 246, 247, 248, 249, 282, 293, 299, 309, 310, 312, 313, 315, 318, 320, 323, 351, 355

-Indirecto 74, 94, 95, 133, 213, 282

-Macro 103, 105

Acto ilocutivo complejo de la argumentación 69, 97, 98, 100, 101, 102, 105, 107, 108, 109, 114, 115, 116, 117, 119, 120, 121, 123, 127, 128, 129, 130, 168, 169, 173, 186, 208, 214, 215, 217, 227, 230, 238m 239, 241, 244, 245, 247, 251, 297, 314, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 352, 373, 374, 378

Acto ilocutivo 36, 37, 44, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 81, 82, 83, 84, 85, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 96, 98, 101, 102, 104, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 119, 124, 128, 130, 131, 132, 133, 135, 136, 137, 139, 141, 142, 151, 152, 154, 156, 157, 159, 161, 166, 167, 168, 169, 170, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 217, 218, 218, 220, 221, 222, 228, 230, 232, 233, 234, 236, 238, 239, 241, 245, 246, 247, 279, 334, 337, 351, 352, 369

-Indirecto, *véase* Acto de habla indirectos

Acto perlocutivo 37, 70, 71, 77, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 88, 90, 123, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 136, 157, 158, 170

Acto proposicional 70, 71, 84

Antagonista 53, 64, 65, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 200, 201, 202, 203, 204, 216, 232, 238, 248, 324, 331, 332, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 367, 368, 369, 370, 371, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 382, 383, 384, 385, 386
Asignación de roles 191, 197, 222, 224, 237, 331
Argumento, *véase* Argumentación
Argumentación 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 72, 75, 76, 78, 79, 80, 82, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 104, 104, 106, 107, 109, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 135, 136, 138, 143, 152, 153, 154, 155, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 166, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 175, 176, 186, 187, 191, 192, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 202, 203, 204, 206, 207, 208, 212, 213, 214, 217, 220, 227, 228, 229, 230, 234, 235, 238, 230, 240, 241, 242, 244, 247, 248, 249, 251, 252, 254, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 283, 284, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 304, 305, 306, 308, 312, 314, 317, 325, 326, 331, 332, 334, 335, 336, 340, 343, 344, 348, 351, 352, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 366, 367, 368, 370, 371, 372, 373, 374, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 385
-Compuesta 202, 203, 204, 206, 244, 303
-Contra 50, 51, 60, 61, 64, 65, 96, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 123, 125, 128, 129, 158, 170, 172, 186, 187, 189, 192, 194, 197, 198, 199, 200, 201, 244, 279, 281, 335
-Coordinada-compuesta 202, 203, 204, 306
-Esquema 18, 19, 20, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 170,
-Estructura de la 190, 192, 193, 195, 201, 204, 205, 206,
-Múltiple 201, 202, 203, 204, 206,
-Práctica 15, 17, 25, 45, 56, 57, 126, 173, 207, 269
-Pro 114, 115, 116, 117, 119, 120, 121, 186, 187, 189, 192, 197, 198, 199, 201, 244, 279, 280, 281
-Única 201, 202, 203, 205, 244,

303, 304, 305, 306, 307
-Sub 203
-Subordinada compuesta 203, 204, 306
-Teórica 12, 23, 36, 40, 41, 42, 55, 56, 60, 63, 66, 126, 159, 163, 171, 257, 296, 365
Argumentum
-*ad baculum* 366
-*ad hominem* 359, 360, 380, 381, 382, 384, 385, 386
-*ad ignorantiam* 359, 364, 372, 376, 378, 386
-*ad populum* 363
Asertivos 93, 101, 102, 107, 114, 115, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 217, 218, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 237, 238, 239, 243, 244, 245, 247, 248, 249, 313, 316, 317, 318, 325, 334, 352
Asunción 63, 256, 310, 376
-Mínima 288
-Óptima 288
Ataque 185, 186, 192, 229, 306, 317, 334, 338, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 381
Mejor-posible
-Exitoso 187, 189, 232, 332, 342, 374 375, 376
-Suficiente 345, 347, 371, 373, 375
Carga de la prueba 249, 328, 329, 330, 371
Código de conducta 14, 15, 16, 23, 39, 40, 309, 310, 312, 313, 321, 355, 357, 366, 367, 368, 377, 379
Comportativo 207
Compromisivo 167, 168, 210, 214, 217, 221, 223, 224, 225, 226, 227, 229, 230, 233, 237, 245, 313, 314, 316, 317, 318, 334
Compromiso 42, 54, 55, 166, 167, 168, 209, 211, 214, 219, 231, 241, 242, 292, 293, 316, 339, 350, 359, 363
Comprensión 94, 233, 234, 240, 247
Concesión 56, 57, 59, 383
Consecuencia perlocutiva 79, 80, 83,
-Consecutiva 79, 80, 142, 166
Contexto 14, 16, 24, 26, 69, 71, 75, 101, 105, 106, 112, 113, 157, 169, 234, 239, 240, 241, 245, 249, 264, 271, 282, 289, 291, 294, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 364
-Indeterminado 305, 307
Convención 74, 95, 101, 143 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 163, 170, 171,
-Del lenguaje 149, 150, 151, 152, 153, 155, 157,
-De uso del lenguaje 48, 91, 143, 145, 146, 148, 149, 152,
-Pragmática 74
-Semántica 74
Convencer 35, 37, 40, 49, 50, 54,

55, 59, 65, 67, 80, 81, 82, 85, 86, 88, 90, 94, 102, 115, 118, 119, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 135, 138, 141, 143, 152, 153, 155, 157, 158, 159, 162, 164, 166, 168, 169, 170, 172, 186, 189, 279, 280, 374
Declaración, *véase* declarativos
Declarativos 70, 93, 98, 99, 107, 108, 134, 142, 207, 210, 214, 228, 229, 233, 234, 248, 313, 317
-de uso 218, 233, 234, 235, 236, 238, 239, 240, 244, 245, 247, 313, 314, 315, 319, 321, 322, 323, 351, 368
Defensa 42, 56, 60, 64, 185, 186, 192, 194, 195, 197, 198, 229, 239, 317, 327, 328, 329, 330, 334, 336, 337, 338, 339, 340, 345, 347, 351, 352, 376, 383
-Exitosa 189, 326, 327, 332, 338, 342, 374, 376
-Mejor-posible
-Provisional 336, 346
-Suficiente 345, 346, 347, 348, 350, 371, 373, 375
Dialéctica 15, 24, 56, 63, 64, 65, 66
Formal 161
Diálogo 13, 20, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 59, 60, 78, 161, 176, 191, 199, 202, 304, 305
Explicativo 78, 235
de problematización 78, 235
Directivos 107, 207, 210, 212, 213, 217, 220, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 233, 235, 238, 245, 313, 314, 318, 334
Discusión 11, 18, 19, 24, 35, 36, 37, 38, 39, 43, 44, 51, 64, 65, 66, 67, 72, 78, 86, 88, 89, 96, 105, 107, 118119, 147, 148, 152, 159, 160, 161, 166, 171, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 182, 184, 185, 187, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 203, 204, 206, 207, 208, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 226, 227, 228, 229, 230, 232, 233, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 243, 245, 246, 247, 248, 249, 255, 256, 257, 268, 271, 276, 281, 291, 296, 299, 304, 306, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 337, 338, 339, 340, 342, 344, 347, 348, 349, 350, 352, 353, 354, 357, 361, 366, 367, 368, 349, 370, 371, 372, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 383, 384, 385
-Argumentativa 11, 35, 37, 38, 39, 51, 65, 66, 106, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 184, 185, 190, 194, 195, 207, 214, 236, 237, 240, 248, 251, 312, 315, 354, 355, 363, 367
-Compuesta 185, 197, 198, 200, 208, 329, 376
-Crítica 20, 23, 24, 25, 44, 60, 64, 130,

-Etapas de la- 14, 15, 177, 178, 190, 193, 219, 226, 233, 235, 237, 241, 244, 246, 249, 313, 337, 344, 353, 367
-Meta- 334, 354, 372
-Múltiple 185
-Principal 199, 200
-Racional 37, 39, 66, 178, 207, 214, 228, 229, 230, 233, 234, 235, 237, 238, 239, 245, 249, 251, 255, 258, 307, 309, 310, 311, 313, 315, 316, 317, 319, 320, 327, 332, 335, 338, 340, 351, 354, 368, 372, 379
-Simple 178, 185, 186, 187, 189, 190, 192, 195, 200, 206, 208, 214, 228, 313, 376, 378, 381
-Sub- 51, 199, 200, 203, 204
-Única 178, 185, 186, 187, 189, 190, 192, 195, 206, 214, 228, 313
Disputa 16, 19, 20, 24, 33, 34, 36, 37, 38, 42, 53, 55, 56, 57, 65, 66, 86, 108, 118, 120, 123, 144, 153, 159, 160, 121, 162, 163, 170, 171, 173, 175, 176, 177, 178, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 199, 203, 207, 209, 213, 216, 217, 219, 220, 221, 222, 226, 227, 229, 230, 238, 240, 241, 247, 248, 255, 256, 276, 283, 310, 312, 315, 316, 317, 320, 321, 326, 327, 328, 331, 335, 344, 353, 354, 363, 366, 368, 369, 371, 374, 377, 378, 380, 381, 382
-Compuesta 183, 184, 198, 200, 329
-Compleja 174
-Inicial 52, 53, 58, 199, 335, 336
-Múltiple 182, 183,
-Original, *véase* Inicial
-Resolución de la 35, 42, 60, 65, 69, 174, 176, 189, 190, 193, 195, 208, 214, 233, 236, 237, 249, 251, 284, 309, 310, 313, 315, 319, 321, 322, 338, 341, 348, 349, 351, 353, 366, 367, 368, 375, 377, 379
-Simple 183, 184, 187, 190, 191, 196, 200, 227, 329
-Sub-disputa 199, 200, 203, 335, 336
-Única 182, 183, 184, 187, 190, 191, 200, 227
Efecto perlocutivo 39, 77, 79, 80, 81, 83, 86, 94, 123, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 156, 158, 163, 164, 170, 172, 187, 233, 315
Inherente 141
Mínimo 79, 94
Óptimo, 79
Entimema 262, 263, 264, 265, 266, 273
Enunciado discursivo constatativo 72
Ejercitivo 207
Escuela de Erlangen 55, 56, 310, 344
Esquema de acción 103, 104, 105, 157, 158, 159, 160, 161

Estrategia 20, 38, 249, 307
Etapas de la discusión 14, 15, 23, 177, 178, 190, 193, 195, 214, 216, 218, 219, 223, 226, 233, 235, 237, 244, 246, 249, 313, 314, 315, 323, 353, 367, 368, 371, 375, 377, 378, 379
-De apertura 190, 194, 215, 314, 319, 324, 332, 337, 340, 344, 370, 377, 386
-De argumentación 192, 194, 195, 206, 215, 216, 226, 249, 314, 324, 331, 332, 334, 336, 339, 344, 352, 353, 367, 368, 371, 372, 373, 377, 378, 383, 385, 386
-De conclusión 193, 195, 216, 313, 314, 324, 352, 375, 378, 386
-De confrontación 194, 215, 313, 314, 315, 318, 319, 324, 327, 331, 367, 368, 377
Expositivos 101, 167, 207, 210, 211, 218, 235
Expresivos 207, 210, 214, 218, 228, 233, 313
Externalización 16, 38, 40, 42, 44, 45, 86, 142, 164, 166, 167, 173, 176, 194, 280, 291, 316, 319, 320, 328, 338
Evento de discurso 24, 25, 105, 154, 161, 162, 299
Falacia 16, 17, 309, 357, 358, 361, 362, 364, 365, 366, 367, 371, 374, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 386
-De ambigüedad 369
-De desplazar la carga de la prueba 371
-De falso dilema 377
-Del hombre de paja 292, 295, 360, 369
-De petición de principio 379, 380, 381, 385
-Formal 357, 358, 361
-Informal 357, 358, 359, 360, 361, 363, 364, 366, 367, 385
Fórmula performativa 73, 76, 90, 91, 112, 151, 152, 153, 155, 166, 177, 241, 242, 243, 244, 245
Funcionalización 16, 45, 49, 101, 173
Género textual 97, 105, 106, 107
Ilocución 80, 92, 93, 96, 97, 98, 101, 104, 105, 106, 110, 111, 123, 124, 128, 129, 130, 131, 1321, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 143, 150, 151, 152, 153, 154, 156, 157, 158, 167, 168, 169, 170, 172, 219, 318, 334, 335
-Compleja, *véase* acto ilocutivo complejo
-Compuesta, *véase* acto ilocutivo complejo
-Elemental 101
Implicatura 58, 253, 254, 277, 307
-Convencional 254
-Conversacional 253, 254, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 285, 301, 305, 306, 307, 364
Indicador ilocutivo 91, 177, 241, 242, 280
Interpretación máximamente ar-

gumentativa 249, 296
Juez racional 41, 42, 49, 60, 66, 67
Justificar 23, 35, 42, 60, 61, 62, 63, 64, 67, 78, 93, 115, 116, 123, 127, 158, 175, 186, 189, 192, 200, 201, 203, 212, 249, 257, 279, 280
Máximas 113, 252, 253, 254, 255, 256, 278, 280, 281, 282, 284, 286, 291, 292, 304, 321, 363, 364
-De calidad 191, 252, 284, 291, 292, 293, 303, 325, 364
-De cantidad 252, 291, 292, 293, 301, 302
-De modo 252, 253, 321
-De relación 252, 253, 278, 280, 291, 292, 293, 302, 363, 364
Mínimo 19, 51
-Conversacional 302, 307
-Lógico 15, 289, 292, 300
Negación 13, 174, 196, 218
-Ilocutiva 218, 220, 221, 223, 225, 231, 238, 317, 318
-Proposicional 218
Non bis in idem 326, 351
Objetivo ilocutivo 210, 211, 219, 230, 231, 232
Opinión expresada 34, 35, 37, 39, 40, 42, 49, 50, 51, 53, 54, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 64, 66, 67, 92, 93, 95, 96, 99, 100, 106, 107, 108, 114, 117, 118, 119, 123, 125, 126, 127, 128, 129, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 173, 174, 175, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 189, 191, 192, 193, 194, 196, 197, 198, 200, 201, 203, 204, 205, 208, 209, 211, 212, 213, 214, 218, 219, 227, 231, 240, 243, 247, 256, 276, 278, 279, 280, 281, 283, 304, 312, 316, 318, 319, 325, 334, 335, 336, 338, 343, 344, 345, 354, 363, 376
-Inicial 197, 198, 200, 201, 203, 204, 205, 231, 241, 313, 314, 315
Oponente 20, 56, 57, 58, 59, 198, 199, 381, 382, 384, 385
Paráfrasis estándar 242, 243, 244, 245, 247, 248, 249, 323, 369
Perlocución 80, 81, 84, 85, 86, 87, 123, 124, 128, 129, 130, 121, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 140, 141, 143, 149, 150, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 162, 164, 165, 168, 170, 172
-Contextual 84
-Fuerza perlocutiva 84
-Fuerza ilocutiva 85, 131, 133, 134, 152, 153, 164, 169, 170, 172
-Enunciado perlocutivo
Persuadir 26, 80, 81, 85, 89, 124, 125, 126, 135
Petitio principii, véase Falacia de petición de principio
Premisas 40, 56, 57, 64, 176, 203, 208, 257, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 272, 273, 274, 275, 277, 278, 280, 283, 284, 286, 287,

288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 297, 300, 301, 302, 303, 304, 306, 307, 308, 344, 360, 361, 362, 363, 364, 36525
-Suprimidas, *véase* Premisas inexpresadas
-Tácitas, *véase* Premisas inexpresadas
-Inexpresadas 16, 38, 39, 127, 251, 252, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 265, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 280, 281, 282, 283, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 292, 293, 294, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 343, 361, 364, 378
Presentación 15, 16
-Prospectiva 96
-Retrospectiva 96
Presuposición 77, 121, 271, 272, 273, 274, 275, 284
Principio de caridad 263, 264, 271, 283, 284, 296
Principio de expresividad 241
Principio Cooperativo (PC) 251, 252, 253, 254, 255, 256, 276, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 291, 292, 299, 301, 304, 321, 322, 325, 330, 363, 364
Procedimiento de explicitación intersubjetivo 343, 373
Procedimiento de identificación intersubjetivo 337, 339, 340, 373
Procedimiento de prueba intersubjetivo 340, 373
Procedimiento de razonamiento intersubjetivo 344, 373
Proponente 56, 57, 59, 270, 325
Protagonista 53, 64, 65, 175, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 208, 216, 232, 238, 239, 248, 324, 331, 332, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 367, 368, 369, 370, 371, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 381, 382, 383, 384, 385
Primitivos psico-pragmáticos 43, 44
Punto de partida, *véase* Punto de vista
Punto de vista 13, 15, 19, 20, 21, 34, 41, 42, 46, 47, 49, 52, 53, 55, 57, 58, 60, 61, 62, 63, 64, 66, 69, 70, 73, 76, 80, 86, 90, 94, 113, 114, 119, 120, 129, 137, 144, 147, 150, 151, 164, 166, 168, 169, 170, 174, 175, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 189, 190, 191, 192, 194, 195, 196, 197, 198, 201, 208, 209, 212, 215, 217, 219, 225, 226, 227, 228, 230, 231, 236, 237, 238, 239, 240, 243, 244, 245, 247, 248, 259, 261, 268, 271, 273, 279, 288, 291, 296, 301, 306, 311, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 324, 325, 326, 327,

328, 329, 330, 331, 332, 334, 335, 336, 337, 338, 340, 342, 343, 345, 346, 353, 354, 368, 369, 370, 371, 374, 375, 376, 377, 378, 380, 381, 382, 383, 384, 385
-Inicial 345, 346, 347, 348, 349, 352, 353, 354, 367, 368, 372, 373, 375, 380, 384
-Subordinado 345, 346, 347, 349
Racionalidad 24, 26, 39, 56, 66, 162, 311, 312, 373, 379
Razonamiento circular, *véase* falacia de petición de principio
Reconstrucción normativa 55
Refutar 35, 42, 60, 61, 62, 64, 67, 115, 116, 123, 175, 186, 189, 192, 200, 201, 203, 322
Rechazar 51, 52, 61, 125, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 314, 375
Reglas 23, 38, 39, 40 58, 59, 65, 66, 72, 73, 74, 75, 106, 107, 112, 151, 161, 222, 226, 237, 265, 284, 293, 301, 304, 309, 310, 311, 312, 315, 320, 321, 322, 324, 325, 326, 327, 328, 332, 333, 334, 338, 340, 344, 345, 347, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 365, 366, 367, 370, 371, 372, 372, 374, 375, 377, 379, 380, 383, 384, 385, 386
Reglas para los actos de habla en las discusiones racionales 314, 316, 335, 337
Reglas generales 309
-Reglas para la etapa de apertura 314, 319, 324, 332, 370, 377
-Reglas para la etapa de argumentación 314, 324, 332, 336, 372, 373, 377, 383
-Reglas para la etapa de conclusión 313, 314, 324, 352, 375, 378
-Reglas para la etapa de confrontación 313, 314, 315, 318, 327, 368, 377
Resumen 88, 198, 204
Socialización 16, 49, 57, 59, 173, 291
Solidez 161, 163, 170, 211, 272
Silogismo 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 269, 270, 359
Trilema de Münchhausen 63
Veredictivos 207, 210, 211

FRANS H. VAN EEMEREN es profesor emérito de comunicación, teoría de la argumentación y retórica y ex Decano de la Facultad de Humanidades de la Universidad de Ámsterdam. Ha enseñado en un gran número de universidades en Europa, Estados Unidos y Asia. Van Eemeren fundó y desarrolló junto con su fallecido colega Rob Grootendorst la teoría pragma-dialéctica de la argumentación. Entre sus monografías se encuentran *Speech Acts in Argumentative Discussions* (1984), *Argumentation, Communication, and Fallacies (1992), Reconstructing Argumentative Discourse (1993), Fundamentals of Argumentation Theory* (1996), *A Systematic Theory of Argumentation* (2004), *Argumentative Indicators in Discourse* (2007), *Fallacies and Judgments of Reasonableness* (2009), y *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse* (2010). Es académico distinguido por la American National Communication Association y Doctor Honoris Causa por la Universitá della Svizzera italiana en Lugano, Suiza.

ROB GROOTENDORST fue profesor de comunicación y argumentación en la Universidad de Ámsterdam, Países Bajos. Junto con van Eemeren, construyó los cimientos y principales desarrollos de la teoría pragma-dialéctica de la argumentación. En la década de 1960 fue profesor en colegios primarios en los Países Bajos, y en 1982 obtuvo su doctorado en la Universidad de Ámsterdam. Junto con van Eemeren, escribió *Argumentation, Communication, and Fallacies* (1992), y *Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments* (1996), y fundaron en 1986 la International Society for the Study of Argumentation (ISSA).

Los actos de habla en las discusiones argumentativas

Publicado originalmente en 1984, este el primer libro de Frans van Eemeren y Rob Grootendorst, y en él se presenta en extenso, por primera vez, la teoría de la argumentación que se conoce desde entonces bajo el nombre de Pragma-dialéctica.

Todos los desarrollos posteriores, con sus precisiones y extensiones, giran en torno a esta primera obra, con la cual el lector tendrá no solo la posibilidad de reconstruir desde el origen los distintos vínculos que hay entre las diferentes publicaciones de la Escuela de Ámsterdam en más de 30 años de producción ininterrumpida, sino además una justificación detallada de la teoría pragma-dialéctica en cada uno de sus puntos críticos, y será testigo de cómo el campo de la teoría de la argumentación se nutre de disciplinas como la filosofía, la lingüística, la psicología, la sociología, así como de la posibilidad de utilizarla en la tarea ciudadana de análisis, evaluación y producción de opinión en sociedades deliberati

LECTURA Y CULTURA SIN EGOISMOS
BIBLIOTECA
www.lecturasinegoismo.com

ISBN 978-956-314-248-8
9 789563 142488

EDICIONES
UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES